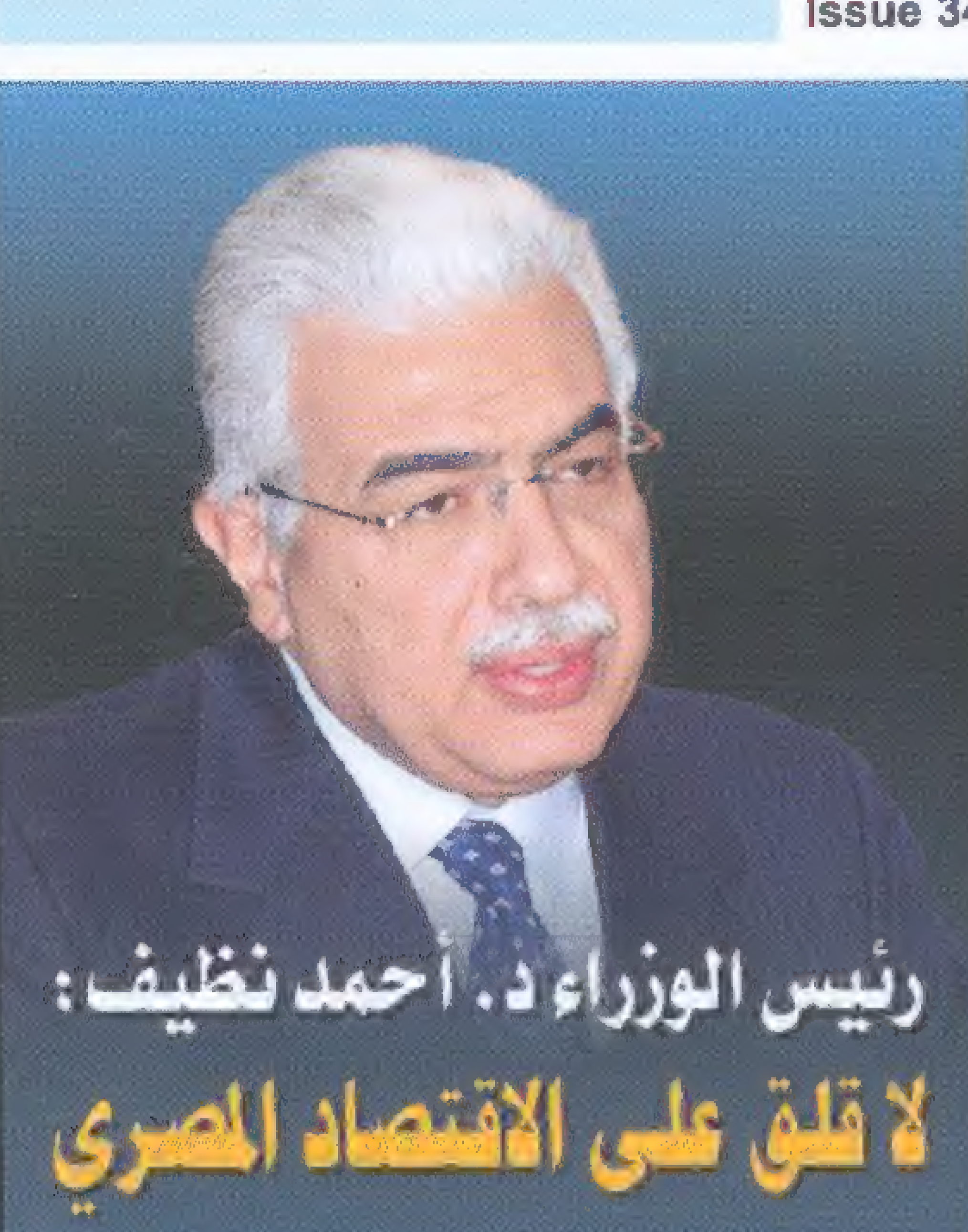
الاقتصاد والأعمال
Al-Iktissad Wal-Aamal
ARAB BUSINESS MAGAZINE
Issue 346 / Year 30 / October 2008
تشرين الأول / أكتوبر 2008 / السنة الثلاثون / العدد 346

الزلزال المالي

هزات ارتدادية في الأسواق العربية



رئيس الوزراء د. أحمد نظيف:
لا قلق على الاقتصاد المصري

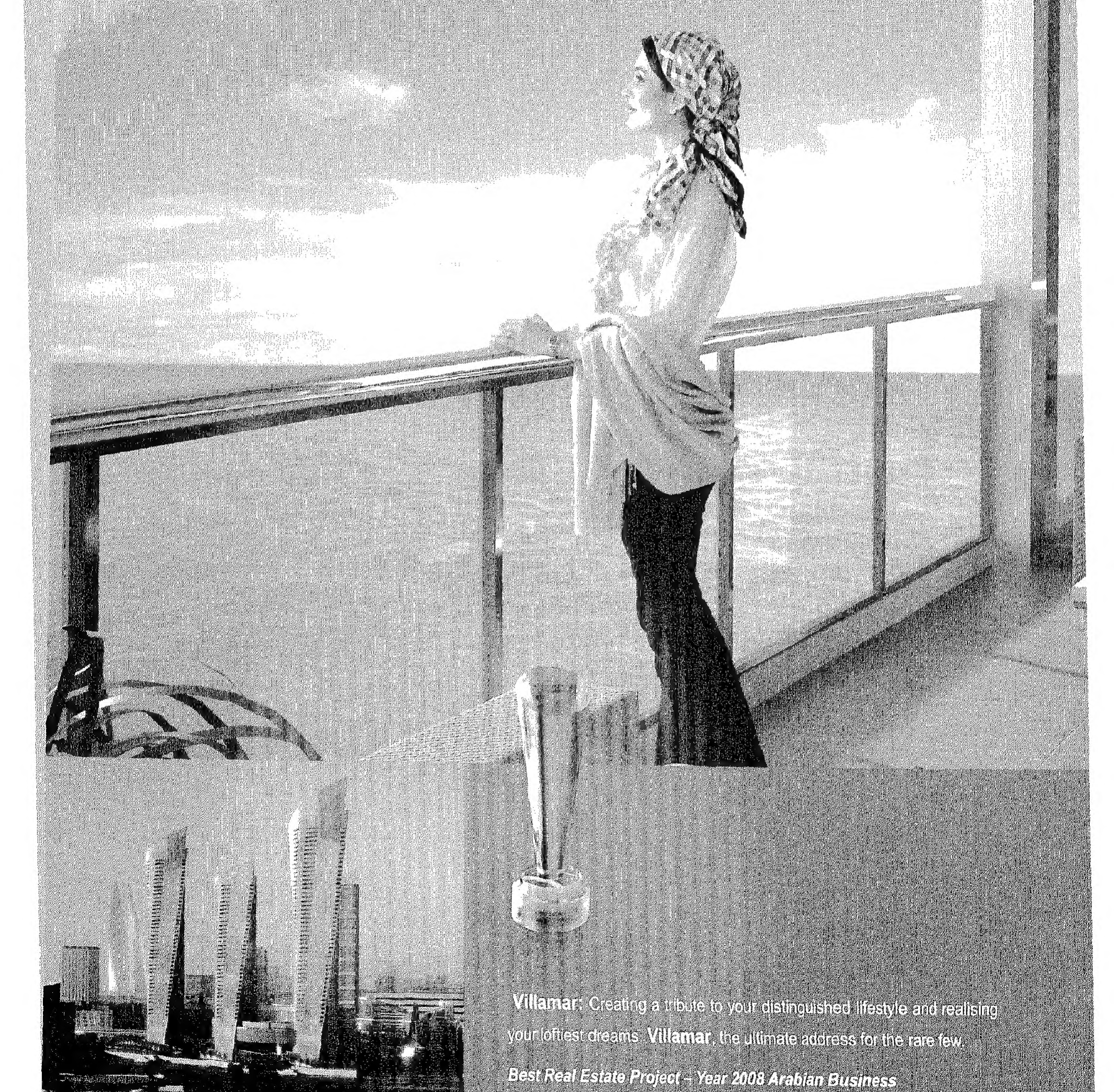


رئيس الفروع الخارجية في "دويتشه" بنك:
التضخم في المنطقة يثير قلق المستثمرين

ملف خاص
ترتيب شركات الاتصالات العربية

ISSN 1991-2404

I Live in villamar
@the harbour



الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام
ابيكو ش.م.ل.
يصدر عنها مجلة
الاقتصاد والأعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Info. Co.
APPICO S.A.L. Publishes
Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor-in-Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

HEAD OFFICE:
Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194 Hamra-Beirut 1103 2100
Tel : + 961 1 353577/8/9 - 780200
Fax: + 961 1 354952 - 780206
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA:
P.O.Box: 5157 Riyadh 11422
Tel: + 966 1 293 2769
Fax: + 966 1 293 1837

U.A.E:
P.O.Box: 55034 Dubai
Tel : + 971 4 2941441
Fax: + 971 4 2941035
Email: iktissad@iktissad.com

www.iktissad.com

سعر العدد

• لبنان 6000 ل.ل • سورية 150 ل.س • الاردن 4 دينارات
• السعودية 25 ريالا • الكويت 2 دينار • البحرين 2.5 دينار
• قطر 25 ريالا • الامارات 25 درهما • عمان 2.5 ريال
• اليمن 500 ريال • مصر 10 جنيهات • ليبيا 9 دنانير
• تونس 7 دنانير • المغرب 70 درهما

• FRANCE - GERMANY - GREECE - ITALY - SPAIN - SWITZERLAND 8 Euro
• CYPRUS 4 LC • U.K. 4 LS • CANADA $ 11
• AUSTRALIA $ 10 Aus • U.S.A. $ 8

الاشتراك السنوي:

الدول العربية 80 $
الدول الاوروبية 80 Euro
الدول الاميركية 100 $
الدوائر الحكومية والمؤسسات 150 $

التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات
طباعة: شمص للطباعة والنشر ش.م.ل



هذا العدد

ألقى الزلزال المالي العالمي بظله الثقيل على هذا العدد من "الاقتصاد والأعمال" وسط سباق محموم بين الصدور في الوقت المحدد وبين متابعة ورصد الحدث وارتداداته التي يتسع نطاقها ليشمل كافة أسواق العالم نظراً إلى الترابط الشديد بين الاقتصادات العالمية، ونظراً إلى التأثير الكبير للاقتصاد الأميركي الذي يستأثر بأكثر من ربع الناتج المحلي العالمي.

وانطلاقاً من ذلك، فإنّ **"الاقتصاد والأعمال"** ستتابع في عددها المقبل (نوفمبر) تطوّرات الأزمة وآثارها المرتقبة عربياً، سواء على مستوى الأسواق أو على مستوى القطاعات وبخاصة المصارف والعقار والأسواق المالية.

وسيشارك في هذه المتابعة عدد من الباحثين والمحللين وكبار المسؤولين في مواقع مختلفة ذات صلة. فالكلام عن الأزمة المالية سيستمر لفترة طويلة نظراً إلى آثارها بعيدة المدى التي ستقتضي من دون شك، إجراء مراجعة شاملة لمرتكزات النظام المالي ولآليات الرقابة عليه.

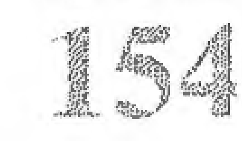
والكلام عن الأزمة لم يغب بطبيعة الحال عن الحوار الذي أجرته **"الاقتصاد والأعمال"** مع رئيس الوزراء المصري د. **أحمد نظيف** الذي أكد أنّ الاقتصاد المصري سيكون بمنأى عن أي تأثيرات خطيرة، بل قد يحصد بعض الآثار الإيجابية نظراً إلى بنية الاقتصاد المرتكزة على الإنتاج، وإلى مناخ استثماري ملائم يستقطب الأموال، وإلى استثمارات مباشرة وفي قطاعات مختلفة.

وفي هذا العدد ملف خاص عن قطاع الاتصالات العربي يتضمن ترتيباً للشركات العربية المدرجة في البورصات العربية، إضافة إلى مقابلات مع عدد من كبار العاملين في هذا القطاع وامتداداته التكنولوجية. ويأتي هذا الملف بالتزامن مع انعقاد معرض "جيتكس" (Gitex) في دبي.

ويشتمل هذا العدد، كالعادة، على مروحة واسعة من المقابلات والتحقيقات التي تتناول قطاعات مختلفة في بلدان عربية عدة؛ ومن بين ذلك حديث مع رئيس الفروع الخارجية في "دويتشه بنك" يتناول استراتيجيات عمل البنك في المنطقة ونظرته إلى الآفاق المستقبلية فيها.

اقتصاد وأعمال

الغلاف



154

مقال

مقابلة



8

شركات

اقتصاد عربي

المصرفية





94

عقار

سياحة

تأمين

نقل

معلوماتية واتصالات

سيارات





172

المغازي البعيدة للحكم على "شعاع"

في أواخر الشهر الماضي رسمت سلطة دبي للخدمات المالية خطاً أحمر في قانون المداولات وأدبيات التعامل المالي عندما أصدرت حكماً بإدانة شركة شعاع كابيتال بالتلاعب بالسوق، أقرنته بمجموعة عقوبات لا سابق لها جمعت بين فرض غرامة مالية تقارب المليون دولار على الشركة وبين أخذ تعهد منها بتنفيذ جملة من الإجراءات الإدارية التصحيحية ليس أقلها عملياً إقالة رئيس قسم المخاطر التجارية وفرض تدريب الموظفين المعنيين في قسم المتاجرة على أصول التعامل بما يلفتهم إلى ما هو مقبول وما هو ممنوع قانوناً في محاولة تحسين النتائج المالية للشركة.

وكأنّ العقوبات وحدها لم تكن كافية فقد لجأت سلطة دبي للخدمات المالية إلى ما هو أقسى من العقوبة نفسها وهو توزيع بيان صحفي بالحكم على وسائل الإعلام تضمّن تفاصيل عملية التلاعب المشكو منها، وزادت على ذلك نشر تعهّد "شعاع" بتفاصيله على الموقع الشبكي للسلطة المنظّمة للسوق المالية.

هذا التطوّر الملفت يتعدى في الواقع اتخاذ إجراء عقابي بحق شركة ليطلق إشارة إنذار بالغة الأهمية في الظروف الحالية للسوق وعلى أثر الحملة المستمرة التي تقوم بها سلطات دبي لتنقية السوق وتعزيز ثقة المستثمرين والمتداولين. صحيح أن الحملة ركزت حتى الآن على سوق العقار والشركات العقارية الكبرى، إلا أن الإعلان عن الحكم الصادر على "شعاع" يحمل في طيّاته رسالة واضحة إلى القطاع المالي وإلى مختلف الشركات العاملة تحت نظام مركز دبي المالي وبورصة دبي.

ومن أجل تسليط الضوء على الأبعاد المختلفة لإجراء سلطة دبي للخدمات المالية يجب الانتباه إلى الجوانب التالية الإضافية:

1 – إنّ سلطة دبي للخدمات المالية هي السلطة الوحيدة المولجة بمراقبة سلوك الشركات المالية التي تعمل تحت نظام مركز دبي المالي، وهي تشبه في ذلك –أو تريد أن تبدو مثل– لجنة تنظيم البورصة الأميركية SEC أو لجنة سلطة الخدمات المالية في بريطانيا FSA؛ وهي بذلك تريد أن توحي للشركات بأن لديها ما يكفي من الاسنان لكي تتوقع العقوبات الصارمة بالمخالفين، وهو عامل مهم لتعزيز هيبة السلطة وقوتها الرادعة. ونلفت هنا إلى أنّ موقع السلطة الشبكي يتضمن قسماً لتلقي الشكاوى من أي تجاوزات أو تصرفات قد تكون غير قانونية.

2 – إنّ العقوبة التي صدرت على شركة شعاع لا تعني أن الشركة كلها مذنبة، بل تعني أن على الشركات المالية مهما كبر شأنها أن تتحمل المسؤولية المعنوية والقانونية عن التصرفات الخاطئة التي قد يقوم بها بعض موظفيها أو وسطائها. وقد يكون مسؤول "شعاع" تصرف من تلقاء نفسه وبهدف تحسين سجل أدائه داخل الشركة لكن مجرد قيامه بالتصرف الخاطئ يشير إلى وجود خلل ما يقتضي معالجته، وهذا هو مضمون التعهد الذي قدمته "شعاع كابيتال" إلى سلطة دبي للخدمات المالية. ومعروف أن أحد البنوك الفرنسية كاد يتعرض للإفلاس بسبب سلوك أحد المتاجرين، وأنّ "مورغان ستانلي" أرجع خسائره في محفظة السندات إلى الحسابات الخاطئة لقسم المتاجرة وسقط أكثر من بنك في السنوات الأخيرة (من "بارينغ" إلى "بير سترن") بسبب ضعف آليات الرقابة الداخلية على تصرف المتاجرين الذين أصبحوا أحياناً "شركة داخل الشركة" بسبب ما يدخلونه من أرباح وبسبب سطوتهم على الإدارات التنفيذية.

3 – شددت سلطة دبي للخدمات المالية على أن حكمها على "شعاع" صدر بعد "تحقيقات مكثفة و معقدة" قامت بها بعد "الاشتباه بتداولات تمت على أسهم موانىء دبي العالمية المحدودة في بورصة دبي العالمية في أواخر مارس 2008" وتريد السلطة من هذا التشديد تطمين الشركات العاملة إلى شفافية الآلية المتبعة في التحقق من المخالفات، علماً أنّ السلطة لفتت في بيانها الصحفي إلى عدم تعاون "شعاع" مع التحقيق ولذلك قامت بفرض عقوبة 100 ألف دولار على الشركة من ضمن العقوبة الإجمالية التي بلغت 950 ألف دولار، بل إنّ السلطة أضافت إلى العقوبة تحذيراً جدياً بالقول إنّ سلوك "شعاع" باعتراض التحقيق "بلا شك لا يتوافق مع السلوكيات المتوقعة للشركات المرخصة من قِبَل سلطة دبي للخدمات المالية للعمل في نطاق مركز دبي المالي العالمي"، وهذا التحذير القوي لا يحتاج في الحقيقة إلى أي شرح إضافي لأن مغزاه البعيد مفهوم وواضح.

4 – قامت سلطة دبي بإيراد وصف مفصل للتصرفات الخاطئة المنسوبة إلى متعاملي "شعاع"، بالقول أن "شعاع كابيتال" تعمدت رفع سعر اغلاق أسهم موانىء دبي العالمية في 31 مارس 2008 للتمكن من رفع قيمة سعر السهم في محفظة المالكين لأغراض محاسبية، وذلك بتواجدها في السوق في الدقائق الأخيرة للاغلاق وطرح سعر عرض لتلك الأسهم تفوق كثيراً أسعار تداول أسهم موانىء دبي العالمية الاعتيادية اليومية، مستهدفة من ذلك تسليط الضوء على ما تعتبره تصرفاً غير قانوني.

ولخص الرئيس التنفيذي لسلطة دبي للخدمات المالية **ديفيد نوت** العبرة من العقوبة بالقول "إن التلاعب بالسوق المالية هو خروج عن القانون ويتناقض مع معايير الأسواق المنظمة ودقة الوصول إلى قيمة حقيقية للأسهم المتداولة.

5 – قامت سلطة دبي للخدمات المالية في الوقت نفسه بتبرئة شركة موانئ دبي العالمية عبر التشديد في بيانها بأن الشركة المذكورة والتي تم التلاعب بأسهمها "لا صلة لها في هذه الاساءة والسلوك غير الشريف". وهذا أيضاً عامل مهم في تركيز اللوم على المرتكبين والحؤول دون تأثر الشركة، موضوع التعاملات، بالدعاية السلبية الناجمة عن التحقيق.

نختم بالقول أن "شعاع كابيتال" هي من أكثر الشركات المالية في المنطقة احترافاً وخبرة وأسرعها نمواً. ومن الظلم بالطبع أن يقرأ اي كان في الحكم الصادر عليها أكثر من كونه عقوبة على تصرف يمكن أن يقع فيه العديد من موظفي الشركات المالية. ونضيف في الوقت نفسه أن إجراء سلطة دبي للخدمات المالية إذ يطال أحد أبرز الأسماء المالية في السوق، يقدم الدليل على أن دبي جادة في الدفاع عن مكتسباتها وسوقها وأنها تعطي بذلك مثالاً يحتذى لسلطات الرقابة في المنطقة بأسرها. ■

"الاقتصاد والأعمال"

مرحلة جديدة من التوسّع

"زين": اكتتاب أسهم يحصد 4,5 مليارات دولار


أسعد البنوان

سعد البراك

في واحدة من أكبر عمليات الاكتتاب في تاريخ السوق الكويتية، أعلنت مجموعة "زين" عن الانتهاء من عملية الاكتتاب في زيادة رأس مالها بنجاح كبير وغير مسبوق وبنسبة تغطية بلغت 99 في المئة من الأسهم المعروضة للاكتتاب. وذكرت مجموعة "زين" أن حجم تغطية الاكتتاب جاء "أكثر من ممتاز وتعدى كل التوقعات، خصوصاً في ظل الظروف الصعبة والقاتمة التي ألقت بظلالها على السوق المحلية والأسواق العالمية، وما صاحبها من انهيار في أسواق المال العالمية وأسعار النفط".

وقال رئيس مجلس إدارة مجموعة "زين" **أسعد البنوان** أن عملية الاكتتاب قدمت شهادة ثقة ذهبية من المساهمين في أداء الشركة وفي تنفيذ استراتيجيتها التوسعية إقليمياً وعالمياً. وقال: "إن عدد الأسهم المكتتب فيها فاق 1,4 مليار سهم بنسبة بلغت 99 في المئة من الأسهم المطروحة للاكتتاب. وبلغت القيمة الإجمالية للأسهم المكتتب فيها 1,2 مليار دينار (نحو 4,49 مليارات دولار). وأشار إلى أن عدد الأسهم الإجمالية للشركة وبعد الانتهاء من عملية الاكتتاب وصل إلى 4,28 مليارات سهم تقريباً، علماً بأن رأس مال الشركة الجديد أصبح 428 مليون دينار.

وكانت "زين" دعت لزيادة رأس مالها بنسبة 75 في المئة منتصف شهر أغسطس الماضي، وقامت بطرح 1,421 مليار سهم أمام حملة الأسهم، بقيمة 850 فلساً للسهم الواحد تشمل 100 فلس قيمة اسمية للسهم و750 فلساً علاوة إصدار. وبيّن **البنوان** أن قرار زيادة رأس مال الشركة، يأتي قبل مرحلة فاصلة ينفّذ فيها عدد آخر من التوسعات. وتأتي المشاريع الجديدة بعد نجاح مشروع "الشبكة الواحدة" الذي جمع عملاء شركات مجموعة "زين" في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا في شبكة واحدة تتعدى الحدود الجغرافية من دون رسوم تجوال دولي أثناء السفر.

نجاح رغم الزلازل

أما العضو المنتدب والرئيس التنفيذي في مجموعة "زين" **د. سعد البراك** فوصف الإقبال الكبير من حملة الأسهم في عملية الاكتتاب بأنه تزكية من المساهمين لمجلس إدارة الشركة بفعل مواصلة سياسته الاستثمارية. وكشف أنه في الوقت "ضربت زلازل عنيفة الاقتصاد العالمي وأسواق المال العالمية ووصلت موجة توابع صدماته إلى السوق المحلية، كان اكتتاب "زين" على موعد مع عملية تصويت جماعي على نجاح الشركة ووجهتها الاستثمارية في أسواق المنطقة".

وأضاف **د. البراك**: "لطالما كانت ثقة حملة الأسهم في "زين" هي منصة الإطلاق المركزية التي ترتكز عليها في جميع قراراتها منذ أن بدأت استراتيجيتها التوسعية الشهيرة مع بدايات العام 2003". وقال: "لقد حققت مجموعة "زين" قفزات هائلة وغير مسبوقة في قطاع الاتصالات النقالة ليس في المنطقة فحسب، بل وفي العالم منذ أن تبنت لنفسها استراتيجية توسع طموحة. وهذه الاستراتيجية جعلتها اليوم أسرع شركة اتصالات نقالة نمواً في العالم"، مبيناً أن الانتشار السريع والمدروس الذي نفذته "زين" في هذه الفترة الزمنية القصيرة جداً حقق عوائد مجزية للشركة وعظّم من حقوق المساهمين التي بلغت 6,42 مليارات دولار، كما في نهاية يونيو الماضي، ورفع من قاعدة العملاء لتصل إلى أكثر من 50 مليون عميل فعّال.

وأشار **د. البراك** الى أن الشركة ستستخدم المبالغ التي حصلتها من عملية الاكتتاب في زيادة رأس المال لمواصلة توسعاتها المستقبلية، وتمويل التزاماتها المالية. وقال "إن ما عزز الثقة في أداء "زين" هو وجود خطة استراتيجية واضحة المعالم رسمتها إدارة الشركة للمزيد من العمليات التشغيلية".

وبيّن أن المجموعة تستعدّ لتحقيق قفزة هائلة على صعيد جميع مؤشراتها المالية خصوصاً بعد أن ضخّت مبالغ استثمارية ضخمة في العديد من أسواقها المنتشرة في الشرق الأوسط وقارة أفريقيا. وأضاف أنه من المنتظر أن تحصد عوائد ممتازة من وراء هذه الاستثمارات خلال الفترة المقبلة، مشيراً إلى أن هذه التوسعات ستحقق نقلة نوعية في تعظيم حجم عوائد وأرباح المجموعة للفترة المقبلة. وذكر أن "زين" تستعد لعبور مرحلة فاصلة، "بل وفتح صفحة جديدة في تاريخ قطاع الاتصالات النقالة خلال الفترة المقبلة.

ونوّه **البراك** بدور بنك الكويت الوطني في إنجاح الاكتتاب، حيث استقبلت فروعه في الكويت والخارج اكتتابات المساهمين. وأشار إلى أن البنك كان مستشاراً مالياً لأكثر من صفقة استحواذ نفذتها "زين" بنجاح، وكان مع الشركة قبل عامين عند زيادة رأس المال بنسبة 100 في المئة.

يُذكر أن "زين" باتت تخدم نحو 50 مليون مشترك في 16 بلداً تبلغ مساحتها 16 مليون كيلو متر مربع، وتعدادها السكاني أكثر من نصف مليار نسمة. ■


IWC
SCHAFFHAUSEN
SINCE 1868

تقرير ممارسة أنشطة الأعمال 2009

السعودية الأولى عربياً ومصر بين أول 10 دول في الاصلاح


وزير الاستثمار المصري، د.محمود محي الدين


محافظ هيئة الاستثمار السعودية، عمرو الدبّاغ

يشير تقرير ممارسة أنشطة الأعمال 2009 الصادر عن مؤسسة التمويل الدولية والبنك الدولي إلى أنّ منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا حافظت على الاتجاه التصاعدي للإصلاحات التي تقوم بها، مع قيام ثلثي بلدان المنطقة بتنفيذ إصلاحات ترمي إلى تخفيف الأعباء الإجرائية ذات الصلة بممارسة أنشطة الأعمال.

وبحسب التقرير، فإنّ دول المنطقة التي عُرفت بكثرة الحواجز التي تحول دون دخول أسواقها، قامت بتنفيذ اصلاحات متنوّعة حيث ألغت كلّ من تونس واليمن الشرط المتعلّق بالحدّ الأدنى لرأس المال اللازم لبدء النشاط التجاري، بينما خفّض الأردن هذا الشرط من 30 ألف دينار أردني إلى ألف فقط". وللعام الخامس على التوالي، كان الإصلاح الخاص بتأسيس الشركات الأكثر شيوعاً في المنطقة إذ أدخلت 9 بلدان تحسينات في هذا المجال. وكان تعزيز مكاتب المعلومات الائتمانية ثاني أكثر مجالات الإصلاح شيوعاً في بلدان المنطقة، حيث قامت كلٌ من مصر والمغرب وتونس والإمارات وفلسطين بتنفيذ إصلاحات في هذا المجال، انعكست تحسُّناً في القدرة على الحصول على الائتمان.

مملكة الأعمال

تصدّرت السعودية بلدان منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا لناحية سهولة ممارسة أنشطة الأعمال، وجاءت في المرتبة 16 عالمياً بعد أن احتلت المرتبة 24 وفق تقرير ممارسة أنشطة الأعمال للعام الماضي. ويتضح من خلال مراجعة تقارير الأعوام السابقة أنّ السعودية تسير بخُطى حثيثة نحو تحقيق ستراتيجيّة 10×10 الرامية إلى احتلال المملكة مركزاً بين أول 10 بلدان جاذبة للاستثمارات في العالم بحلول العام 2010.

ولفت محافظ هيئة الاستثمار السعودية عمرو الدبّاغ أنّ "الفضل في هذا التطوّر اللافت في تصنيف بيئة أداء الأعمال وتصدّر المملكة للبلدان العربية يعود إلى الملك **عبدالله بن عبد العزيز** وولي العهد الأمير **سلطان بن عبد العزيز** وقيادتهما للمملكة نحو الإصلاح الاقتصادي الشامل على درب التنمية، فضلاً عن إطلاق برنامج شامل لحلّ الصعوبات التي تواجه الاستثمارات المحلية والمشتركة والأجنبية. فالبرنامج هو امتداد لنهج المملكة في دعم الاستثمار الخاص الذي يمثّل المحور الرئيسي للنموّ الاقتصادي وتوفير فرص العمل وزيادة القيمة المضافة للموارد الطبيعية".

مصر بين أول 10

ما زالت مصر تقود الإصلاحات في المنطقة مع إدخالها تحسينات في 6 من بين المجالات الـ10 التي يتناولها تقرير ممارسة أنشطة الأعمال 2009، وهي: بدء النشاط التجاري، استصدار تراخيص البناء، تسجيل المُلكية، الحصول على الائتمان، حماية المستثمرين والتجارة عبر الحدود. وللمرة الثالثة، تأتي مصر ضمن البلدان الـ10 الأولى في إصلاح إجراءاتها الحكومية المنظّمة لأنشطة الأعمال؛ كما أنها تقدّمت 11 مركزاً في الترتيب العالمي للمؤشر العام لسهولة ممارسة أنشطة الأعمال.

وفي هذا السياق، أشار وزير الاستثمار المصري **د.محمود محي الدين** إلى أنّ "ما تمّ تحقيقه كان نتاج عام كامل من الجهد، تابعته وزارة الاستثمار من خلال مجموعة عمل قام بتنسيق أعمالها رئيس مجلس أمناء الهيئة العامة للاستثمار **د.زياد بهاء الدين**، وشاركت فيه أكثر من 20 جهة حكومية".

وخلال العام الماضي، اتخذت مصر مجموعة من الإجراءات لخفض تكلفة المعاملات واختصار الوقت. وفي مجال بدء النشاط التجاري، تمّ خفض الحدّ الأدنى المطلوب لرأس مال الشركات المحدودة المسؤولية إلى 200 جنيه مصري. كذلك تمّ تأسيس شركة الاستعلام الائتماني التي باشرت نشاطها في مارس 2008. وفي سبيل تيسير إجراءات التجارة عبر الحدود، تمّ اختصار الوقت المطلوب لإصدار خطابات الضمان البنكية وإدخال الخدمات الالكترونية في الموانئ المصرية.

اليمن: إصلاحات جذرية

الملفت في تقرير العام 2009 أنه تطرّق إلى اليمن بوصفها البلد الذي نفّذ أكثر الإصلاحات جذرية وهو المتعلّق بخفض شرط الحد الأدنى لرأس المال اللازم لتأسيس الشركات، والذي كان يُعتبر ثاني أعلى حدّ على مستوى العالم. كما دشّن اليمن نظام الشبّاك الواحد One-Stop Shop لتسهيل استيفاء إجراءات الشركات، الأمر الذي ساهم في تقدّم اليمن من المرتبة 178 إلى المرتبة 50 في مؤشر بدء الأنشطة والأعمال التجارية. وقد اعتبر وزير الصناعة والتجارة **د.يحيى المتوكل** أنّ تصدّر اليمن بلدان العالم في مجال إصلاحات بدء النشاط التجاري هو انعكاس للجهود التي بذلتها الوزارة لتسهيل إجراءات بدء الأعمال التجارية والعمل بنظام النافذة الواحدة وتعديل القوانين ذات العلاقة بممارسة الأنشطة التجارية. ■

نبتكر أساليب حياة فريدة
Creating a Unique Living Experience

Cityscape
Dubai

رقي رعايتنا.. من مقام زوارنا
Special Platinum Sponsorship

الراعي البلاتيني لمعرض سيتي سكيب من
6 إلى 9 أكتوبر 2008 جناح 6A10 - قاعة 6
Platinum Sponsor of Dubai Cityscape
6-9 October 2008. Stand: 6A10, Hall: 6



الرياض: 1100 206 1 966+ و 9888 206 1 966+، فاكس: 9898 206 1 966+، مكة المكرمة: 3395 553 2 966+، المدينة: 0000 884 4 966+
جدة: 6666 674 2 966+، الخبر: 1002 898 03، الرقم المجاني: 3333 123 800، صندوق بريد 105833 الرياض 11656 المملكة العربية السعودية

Riyadh: Telephone. +966 1 206 1100 / 206 9888 Fax: +9661 206 9898, Makkah: +966 2 553 3395, Madinah: +966 4 884 0000
Jeddah: +966 2 674 6666, Khobar: +966 3 898 1002, Toll free: 800 123 3333, P.O. Box 105833 Riyadh 11656, Kingdom of Saudi Arabia.

بعد السودان، مصرف إسلامي في لبنان

عارف الاستثمارية و"فرنسبنك" تدخلان في شراكة ستراتيجية

دخلت مجموعة عارف الاستثمارية الكويتية ومجموعة "فرنسبنك" اللبنانية في شراكة ستراتيجية تهدف إلى تعزيز استثماراتهما المصرفية المشتركة، بحيث تستفيد مجموعة "فرنسبنك" من خبرة "عارف" في مجال التمويل والاستثمار المتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية، فيما تقدم خبرتها في الإدارة المصرفية التقليدية التي تمتد لسنوات.

معالم هذه الشراكة الجديدة أثمرت في الحصول على رخصة مصرف تجاري يعمل في لبنان وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية. وسيشكل المصرف الجديد الخطوة الأولى على طريق الشراكة التي ستمتد لتشمل أسواقاً جديدة كسورية. في حين من المتوقع أن تدخل المجموعة اللبنانية في المستقبل كمساهم في شركة مصارف القابضة، الذراع المصرفية المتخصصة التابعة لمجموعة عارف. وتكمن أهمية الشراكة الجديدة أنها ستؤسس لوجود مجموعة مصرفية جديدة على مستوى المنطقة تجمع بين طيّاتها خبرات مصرفية تقليدية وإسلامية في آن.

بدأت ملامح التعاون المشترك بين مجموعة عارف الاستثمارية ومجموعة فرنسبنك، من خلال المساهمة في تأسيس بنك المال في السودان برأس مال نحو 120 مليون دولار، إلى جانب كل من مجموعة الوزان الكويتية، ومجموعة علم المصرية. ومع نهاية العام الماضي، أطلقت مجموعة عارف الاستثمارية ستراتيجية عمل جديدة تهدف إلى تأسيس شركات قابضة ومتخصصة في أكثر من قطاع، من بينها شركة مصارف القابضة التي ستضم تحت مظلتها مستقبلاً مساهمات المجموعة في القطاع المصرفي، التي تشمل بنك لندن والشرق الأوسط الذي تأسس في العام 2006 في لندن، بنك تداول في مملكة البحرين (مصرف استثماري إسلامي)، إلى رخصة لتأسيس مصرف إسلامي في سورية. ومع التوجه نحو تعزيز تواجدها في القطاع المصرفي، يبدو أن مجموعة عارف الاستثمارية، التي تملك خبرة طويلة في مجال العمل الاستثماري والمالي الإسلامي، وجدت ضالتها في المجموعة اللبنانية لخلق نوع من التكامل، وفي هذا السياق يقول رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في مجموعة عارف الاستثمارية د. علي الزميع "حقق التعاون المشترك مع مجموعة فرنسبنك اللبنانية نجاحاً كبيراً جعل من بنك المال في السودان واحداً من أكبر المصارف المتواجدة في هذه السوق من حيث قيمة رأس المال"، مشيراً إلى "أن الدخول في شراكة ستراتيجية مع مجموعة مصرفية بحجم "فرنسبنك" وتتخذ من بيروت مقراً لها سيكون له نتائج إيجابية في خلق تكامل بين مؤسستين مصرفيتين الأولى تقليدية والأخرى تعمل وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية".

بنك في لبنان

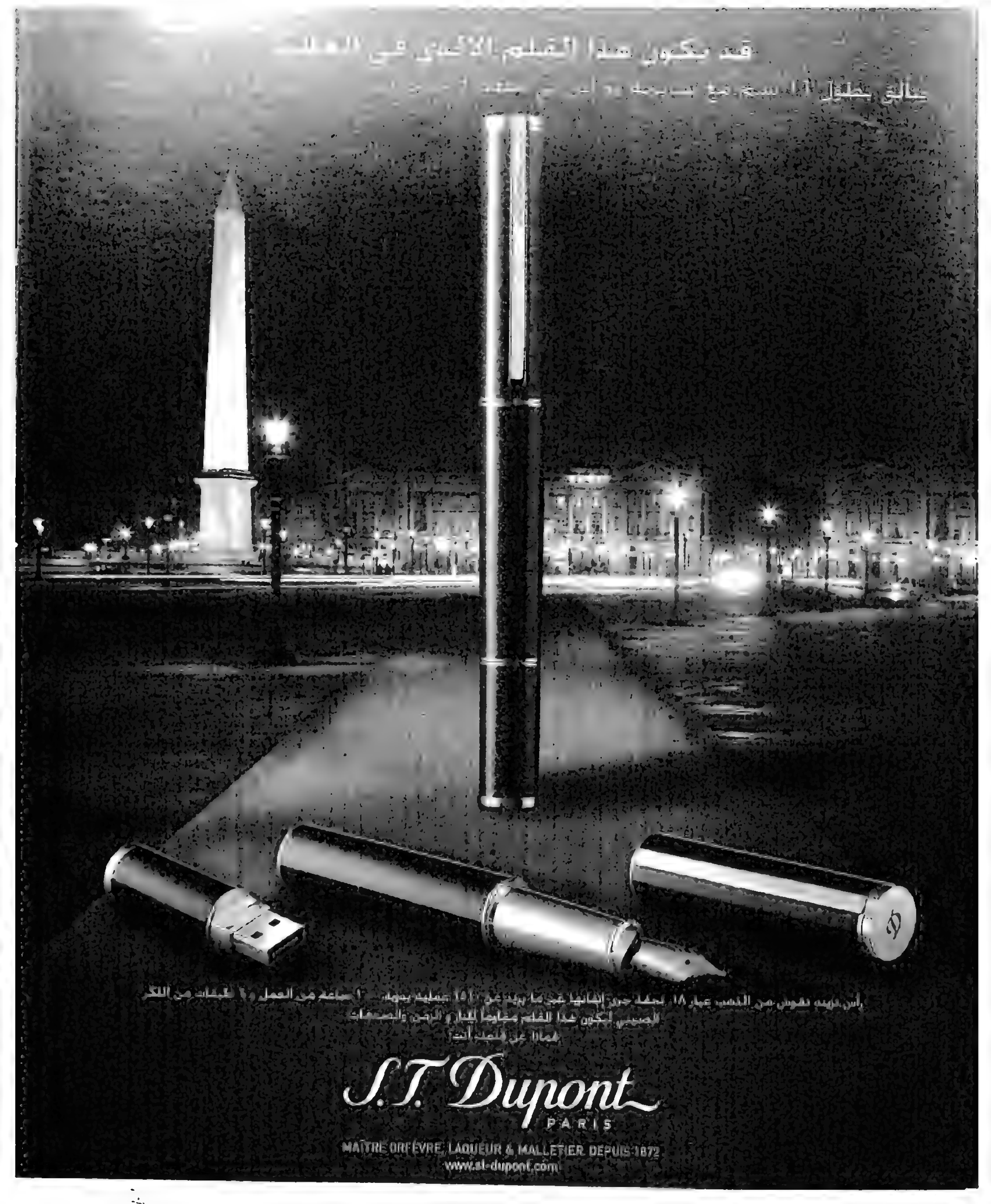
أثمرت الشراكة الستراتيجية الجديدة بين الطرفين في الحصول على رخصة لتأسيس مصرف تجاري يعمل وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية في لبنان، ومن المتوقع أن يبلغ رأس ماله في المراحل الأولى نحو 20 مليون دولار، وبمساهمة 50 في المئة لكل منهما. ومن المتوقع أن تتضح الرؤية أكثر مع الانتهاء من وضع دراسات الجدوى الاقتصادية والتي تؤسس لوضع الخطة الستراتيجية للبنك الجديد، من حيث عدد الفروع، ورؤيته المستقبلية. وعلى الرغم من تواضع التجربة المصرفية الإسلامية في لبنان إلا أن د. علي الزميع يبدي تفاؤلاً بنجاح الشراكة الجديدة ويقول: "لدينا إيمان مطلق بالقطاع المصرفي اللبناني، ولكن يجب الاعتراف بوجود "زحمة" مؤسسات مصرفية، ولكن في ظل الاستقرار السياسي المأمول والحديث عن استعادة لبنان لدوره كمركز مالي وإقليمي ويأخذ النشاط طابع التكتلات والتحالفات الخارجية، فإن ذلك سيقود إلى ازدهار للقطاع المصرفي الإسلامي".



د. علي الزميع

أبعاد الشراكة

من المتوقع أن يشكل الاستثمار المشترك في لبنان باكورة التعاون بين المجموعتين، حيث سيتوسع ليشمل تعاوناً في تأسيس مصرف إسلامي في سورية، كانت مجموعة "عارف" حصلت على الرخصة للبدء في عملية التأسيس، لكن أبعاد الشراكة بين الطرفين ستمتد لتشمل ما هو أوسع من ذلك، إذ من المتوقع أن تدخل مجموعة فرنسبنك كمساهم في شركة مصارف القابضة (الذراع المتخصصة في قطاع المصارف التابعة لمجموعة عارف) وذلك من خلال تحويل ملكيتها في بنك المال إلى الشركة القابضة، وفي حال أخذت الشراكة بعداً إضافياً قد تتمثل المجموعة اللبنانية في مجلس إدارة الشركة القابضة الجديدة. ولن تقتصر أبعاد الشراكة بين الطرفين على تنظيم المساهمات في شركة المصارف القابضة، إذ من المتوقع أن تأخذ بعداً إضافياً على مستوى التوسع الجغرافي، وسيقود بنك المال في السودان عملية التوسع في أسواق أفريقية وربما في السودان نفسها، حيث يجري دراسة العديد من الفرص وتقييمها في أسواق واعدة وناشئة. ■


قد يكون هذا القلم الأغلى في
S.T. Dupont
PARIS
MAITRE ORFEVRE, LAQUEUR & MALLETIER DEPUIS 1872
www.st-dupont.com

"مصدر" تستثمر 120 مليون يورو في "وين ويند" الفنلنديَّة لإنتاج توربينات الرياح

تملَّكت شركة أبوظبي لطاقة المستقبل "مصدر"، المبادرة التي أطلقتها حكومة أبوظبي لتطوير حلول طاقة المستقبل، حصةً كبيرة في شركة "وين ويند" الفنلنديَّة المتخصصة في إنتاج توربينات الرياح. وبلغت قيمة الصفقة نحو 120 مليون يورو. ويعكس هذا الاستثمار الستراتيجي الجهود المتواصلة التي تبذلها "مصدر" لقيادة قطاع الطاقة المتجددة، من خلال دخول السوق العالمية لطاقة الرياح.



د.سلطان أحمد الجابر، الرئيس التنفيذي لـ"مصدر"

ويمثِّلُ هذا الاستثمار اتجاه ستراتيجيَّة "مصدر" لتصبح رائدة في جميع مجالات الطاقة المتجددة وتوسيع آفاق استثماراتها المباشرة لتشمل الشركات والمشاريع التكنولوجية قيد الإنشاء في الوقت الراهن، ما سيمكّنها من تنويع محفظة أصول الطاقة المتجدِّدة لديها. وستعمل "مصدر" بالتعاون مع "وين ويند" ومع مجموعة "ستيرلينغ إنفوتيك" التي تملك حصة الأغلبية من "وين ويند"، على توسيع التواجد الجغرافي لهذه الأخيرة لتشمل أوروبا والهند والشرق الأوسط. وستشغل "مصدر" 3 مقاعد في مجلس إدارة "وين ويند"، ما سيمكّنها من اكتساب خبرة عريضة في مجال الطاقة المتجددة.

وفي هذا السياق، يقول الرئيس التنفيذي لـ"مصدر" **د.سلطان أحمد الجابر:** "تُعدُّ الرياح جزءاً حيوياً من قطاع الطاقة المتجددة، حيث تلعب دوراً تجارياً رئيسياً ومنافساً، ونحن نسعى بخُطى حثيثة للاستثمار في طاقات المستقبل الواعدة. وتُعدُّ شركة "وين ويند" الآن في مرحلة تثير الاهتمام، وهي بصدد التوسّع لتصبح شركة عالية تخدم أسواقاً متعدّدة كـ: اسكندنافيا، الولايات المتحدة الأميركية، أوروبا، الشرق الأوسط وآسيا".

ومن جهته، يعتبر رئيس مجلس الإدارة التنفيذي في "وين ويند" **لاسي نوبونين** أنّ "من شأن هذه الصفقة أن توفّر لنا أرضية صلبة لدفع عجلة تطوير أعمالنا أكثر، وتؤكّد الدور الذي تلعبه طاقة الرياح كجزء أساسي من حلول الطاقة المتجددة وتلبية الطلب المتزايد للطاقة".

"دبي العالمية" تطلق "دبي للموارد الطبيعية العالمية"



سلطان أحمد بن سليم

في إطار مواكبتها فرص النمو في قطاع "الموارد الطبيعية"، أطلقت "دبي العالمية" وحدة جديدة للأعمال تحت اسم "دبي للموارد الطبيعية العالمية".

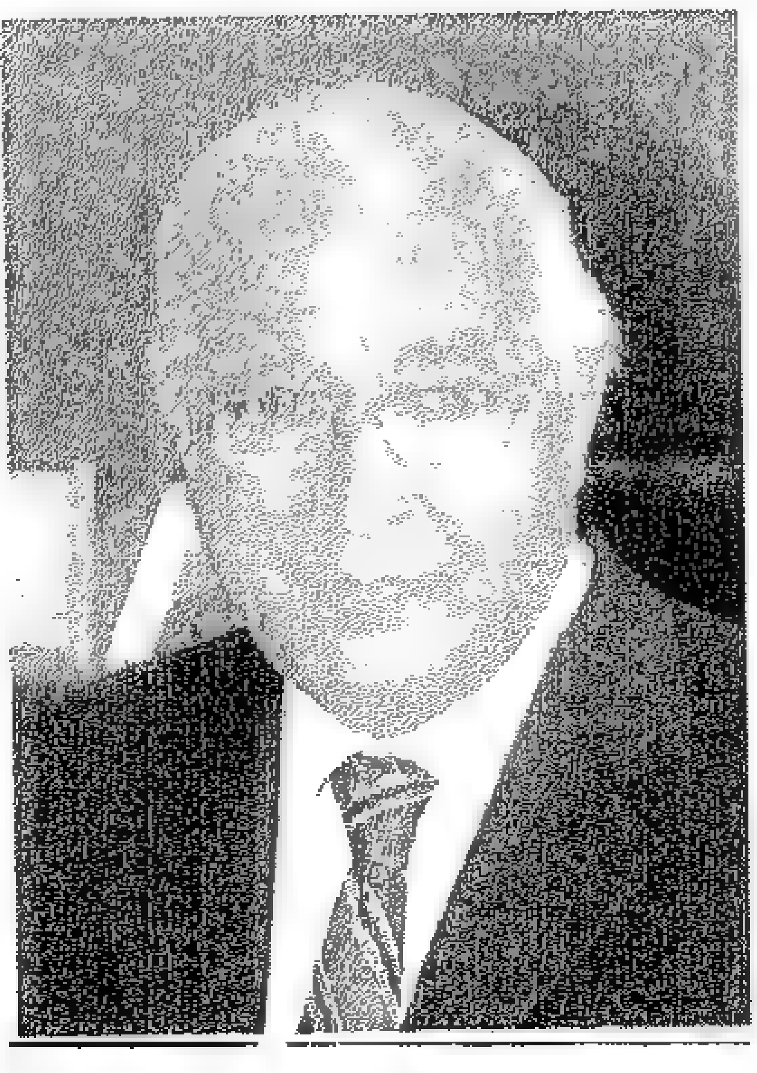
ويأتي إطلاق الوحدة الجديدة، بحسب "دبي العالمية"، بهدف "الاستكشاف والاستثمار في الموارد الطبيعية طويلة الأمد"، الأمر الذي يشكل "هدفاً ستراتيجياً للمجموعة، ويشمل النفط والغاز والطاقة البديلة والتعدين والزراعة. وستعمل هذه الوحدة على تطبيق الستراتيجيات الملائمة لتعزيز العوائد طويلة الأمد من المصادر الطبيعية بشكل آمن ونظيف ومستدام".

وقال رئيس "دبي العالمية" **سلطان أحمد بن سليم:** "تأتي هذه الخطوة في إطار رؤية مدروسة وطموحة للمجموعة بهدف خلق مستقبل آمن ومستدام لأجيالنا المقبلة حيث أدى استهلاك الموارد الطبيعية بشكل متزايد إلى إيجاد وضع غير مستقر على المستوى العالمي. وهذا يتطلب تحقيق التوازن بين العرض والطلب. ونحن نرى أن ذلك يشكل تحدياً كبيراً لنا، وفي الوقت ذاته يشكل فرصة تتطلب استثمارات ضخمة طويلة الأمد. واليوم، تحتل "دبي العالمية" موقعاً يتيح لها مواجهة هذا التحدي واستغلال هذه الفرصة وإيجاد الموارد اللازمة لذلك وبأعلى المستويات".

مجموعة CFH المالية إلى الرياض ودبي

حصلت مجموعة CFH (كوربوريت فاينانس هاوس) على ترخيص من هيئة سوق المال السعودية لممارسة نشاطي الترتيب وتقديم المشورة في الأوراق المالية في المملكة. ومن المقرّر افتتاح المكتب في الرياض خلال شهر فبراير المقبل وبعد استكمال كافة إجراءات الترخيص اللازمة.

وتدخل مجموعة CFH السوق السعودية الواعدة مزوّدة بخبرات تمتدّ لسنوات عدّة سواء من حيث النشاط أو من حيث الأسواق، فضلاً عن اضطلاعها بتمويل بعض المشاريع العقارية الناجحة في لبنان ودبي والأردن.



فوزي فرح

وفي الوقت الذي تتزاحم الشركات المالية على دخول السوق السعودية، فإنّ مجموعة CFH اتّخذت هذه الخطوة بأهداف واضحة ومحددة وتتلاءم مع قدراتها من جهة ومع متطلبات السوق من جهة أخرى. ويقول الرئيس التنفيذي للمجموعة **فوزي فرح:** "الترخيص يتماشى مع ستراتيجيَّة التوسّع الإقليمي خصوصاً في أعمال الاستشارات المالية وترتيب العمليات في مجالات الاستحواذ والدمج وزيادة الرساميل والإصدارات الأوّلية (IPO) وإدراج الأسهم وخدمات الاستثمار المصرفي ...".

من جهة أخرى، قال الشريك والمدير التنفيذي **كريم شمس الدين:** "إنّ مجموعة CFH في طور الحصول على رخصة مماثلة من "مركز دبي المالي العالمي" (DIFC) لتتكامل هذه الخطوة مع مكتبي الشركة في بيروت والرياض".

"إعمار العقارية" تعلن عن برنامج لإعادة شراء أسهمها

أعلنت "إعمار العقارية"، أنها ستبدأ في أول أكتوبر الجاري تطبيق برنامج إعادة شراء أسهمها، بعد مصادقة مجلس إدارة الشركة على البرنامج، وحصولها على موافقة "هيئة الأوراق المالية والسلع" في دولة الإمارات العربية المتحدة. وتأتي هذه الخطوة في أعقاب التراجعات التي شهدتها أسواق المال في منطقة الخليج والتي تتناقض، كما قال رئيس مجلس إدارة الشركة **محمد علي العبّار**، "مع الأسس القوية لغالبية الشركات المدرجة فيها، ومنها "إعمار"".

وأوضحت الشركة أن عمليات الشراء ستتم من وقت لآخر خلال أوقات عمل السوق وبالأسعار السائدة. ومن الممكن أن تبدأ عمليات الشراء أو تتوقف في أي وقت من دون سابق إنذار وذلك تبعاً لظروف السوق أو أية عوامل أخرى. وأكدت حرصها على تطبيق البرنامج بطريقة تتماشى مع أحوال السوق ومصالح مساهميها. وأعلنت أن تمويل عمليات إعادة الشراء سيتم من السيولة النقدية المتوفرة لديها.

ووصف العبّار عملية إعادة الشراء بأنها خطوة استثمارية تدعم ستراتيجية النمو للشركة، وتساهم في تعزيز قيمة استثمارات المساهمين، مشيراً إلى توقعات المحللين بأن يتخذ سهم "إعمار" منحى تصاعدياً قوياً، وقال: "نحن في "إعمار" على ثقة تامة بأنه ما من استثمار يمكننا القيام به أفضل من الاستثمار في المستقبل بما ينعكس إيجاباً على جميع أصحاب المصلحة. ويأتي قرار إعادة شراء الأسهم، ليؤكد قناعتنا بأن سعر تداول أسهم "إعمار" في السوق حالياً لا يعكس القيمة الحقيقية العالية لهذا السهم".

محمد علي العبّار

وأكد **العبار**: "إننا واثقون جداً من قدرتنا على تحقيق رؤيتنا الستراتيجية للعام 2010، ومواصلة تعزيز قيمة استثمارات مساهمينا. كما أننا على قناعة راسخة بأن قرار إعادة شراء الأسهم يشكل دعماً كبيراً لستراتيجية النمو العالمي لـ "إعمار"".

يُشار إلى أن "إعمار العقارية" حققت، خلال النصف الأول من العام 2008، أرباحاً صافية بلغت 3,315 مليارات درهم (0,902 مليار دولار)، فيما بلغت العائدات 8,203 مليارات درهم (2,233 مليار دولار). وساهمت مبيعات المشاريع المحلية في تحقيق هذه النتائج للشركة التي وسعت نشاطها عبر 36 سوقاً حول العالم، ليشمل خمسة قطاعات أخرى بما فيها التعليم، والرعاية الصحية، والخدمات المالية، ومراكز التسوق، والضيافة والترفيه.

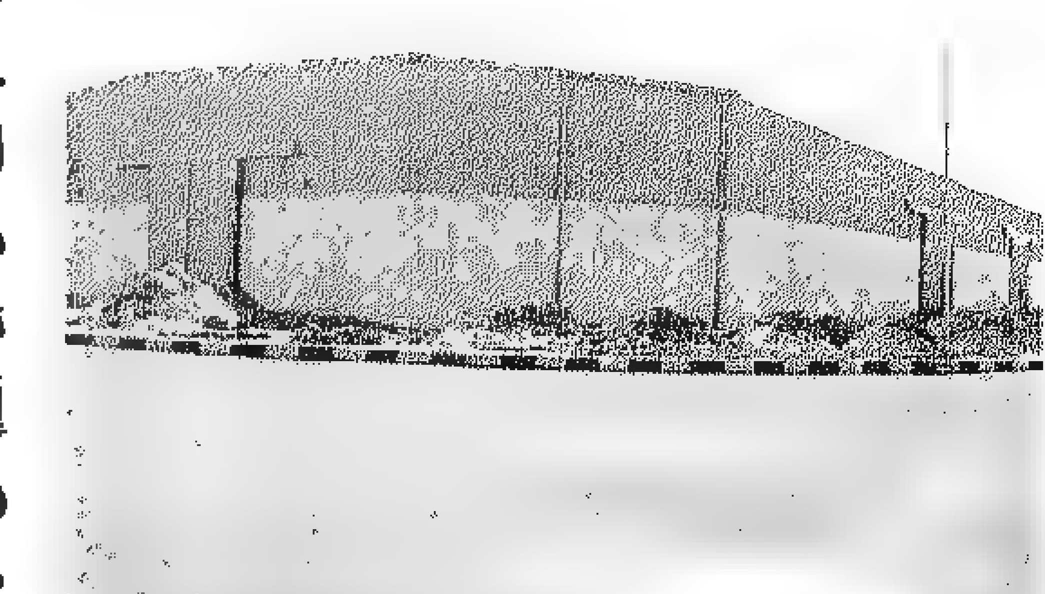
"الحنو القابضة" تطلق 6 نماذج للمستودعات في مدينة الإمارات الصناعية

كشفت شركة الحنو القابضة، المطوّر الرئيسي لمشروع مدينة الإمارات الصناعية، عن جانب من خطتها التسويقية للمستودعات في مشروع مدينة الإمارات الصناعية الكائن في منطقة الصجعة في إمارة الشارقة.

وقال رئيس مجلس إدارة "الحنو القابضة" وشركة "الإمارات للمدن الصناعية" **عبدالله بن فهيد الشكرة**: "إنّ الشركة أكملت انجاز 6 نماذج للمستودعات، مزوّدة بكافة المستلزمات وفق أعلى المعايير العالمية، من أنظمة تهوئة متناسبة والغرض المخصص لهذا النموذج، إلى العزل الحراري المناسب، إضافة إلى تزويده بجميع مستلزمات الدفاع المدني والتي تشمل مرشات مياه أوتوماتيكية، وربطاً كهربائياً صناعياً، وشبكة اتصالات متكاملة، وطاقة كهربائية روعي فيها توفير أقصى حمولة متوقّعة مستقبلياً، إلى جانب شبكتي مياه وغاز".

وأضاف **الشكرة**: "هذا طبعاً بالإضافة إلى شبكة الطرق الواسعة التي تُسهّل حركة السيارات والنقل، وتوفير مواقف رحبة للعاملين في المشروع الذي تبلغ تكلفته مليار درهم". وأوضح المدير العام لشركة "الإمارات للمدن الصناعية" **محمد الهزاع**: "إنّ الشركة خصصت مساحة بعمق 10 أمتار أمام كلّ مستودع، وعلى حسابها الخاص من دون تحميل المستثمر أيّ تكاليف". وقال: "إنّ هذه الخطوة تأتي في إطار نهج تتبعه الشركة لتقديم خدمات إضافية مجانية لعملائها، ضمن رؤيتها لتطوّر حاجاتهم المستقبلية، من مرونة وحركة وغيرهما".

احد المستودعات النموذجية



"ليمتلس": مشروع في إندونيسيا بقيمة 1,7 مليار دولار

أعلنت "ليمتلس"، ذراع التطوير العقارية في شركة "دبي العالمية" عزمها إنشاء مشروع "راسونا إيبيسنتروم" في العاصمة الإندونيسية جاكارتا، بتكلفة إجمالية تبلغ نحو 1,7 مليار دولار.



سعيد أحمد سعيد

يتألف المشروع من مجموعة أبراج سكنية ومكاتب، ويغطي مساحة 33 هكتاراً. وبحسب الشركة، سيخدم المشروع 40 ألف شخص في مساحة مبنية تبلغ نحو 1,2 مليون متر مربع. ويعتبر "راسونا إيبيسنتروم" الأول الذي تنفذه الشركة في إندونيسيا، والرابع في جنوب شرق آسيا.

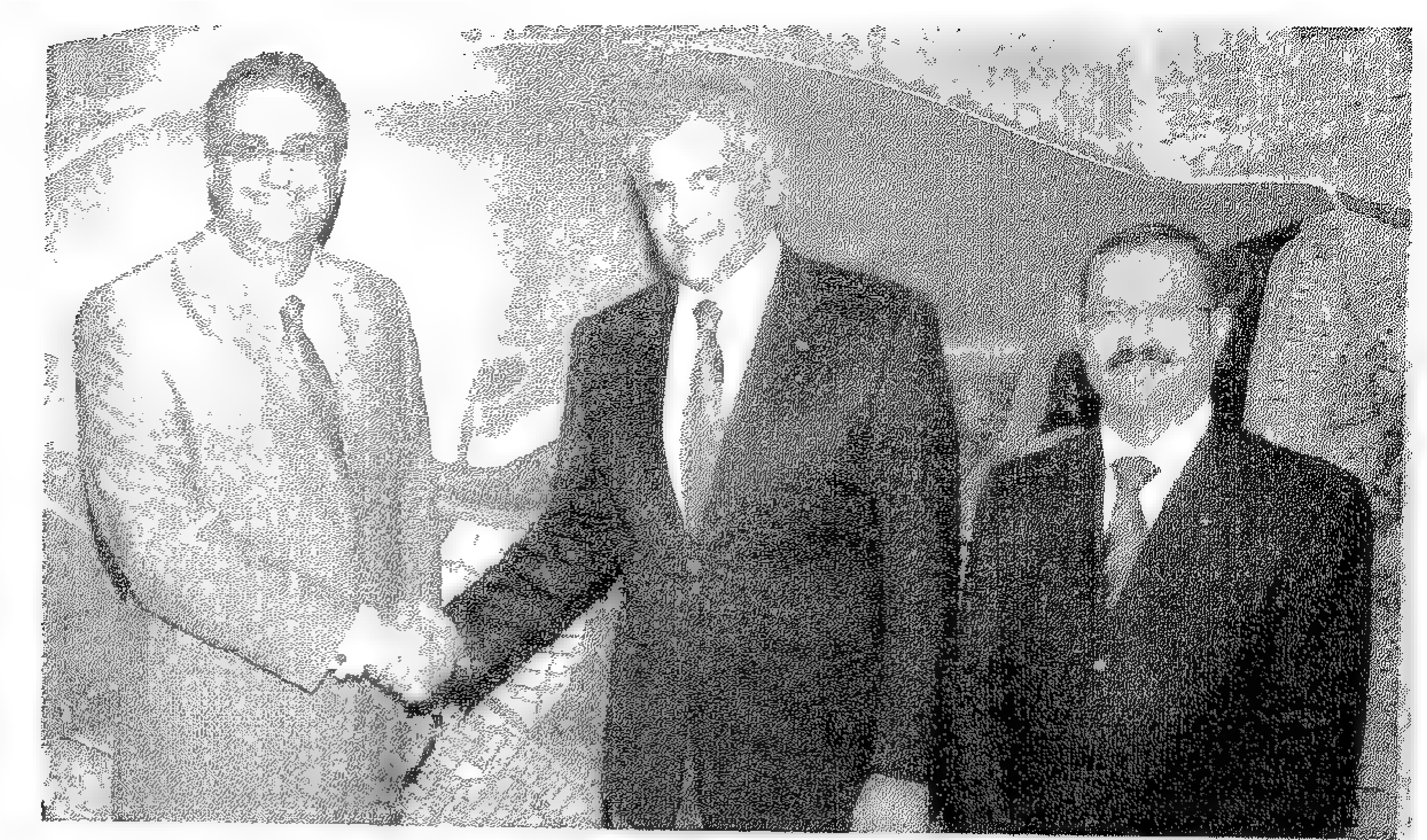
وبحسب المدير التنفيذي للشركة **سعيد أحمد سعيد**: "دخولنا إلى إندونيسيا يعزز التزامنا بمنطقة جنوب شرق آسيا، حيث قمنا بخطوات مهمة منذ إطلاق عملياتنا قبل 9 أشهر. ويساهم المشروع في خلق مجتمع حيوي في قلب المدينة". ويضيف **سعيد**: "هذا المشروع يعطي مثلاً جديداً على إرادتنا لتطوير مشاريع تتمحور حول الناس". تجدر الإشارة إلى أن دخول الشركة إلى السوق الإندونيسية يأتي بعد توقيع اتفاقيّة شراكة بينها وبين "باكري لاند للتطوير" BLD ومقرّها جاكرتا. وبحسب الاتفاقية، ستستحوذ "ليمتلس" على 30 في المئة من أسهم شركات "باكري سواساكتي أوتاما" و"بومي دايا ماكمور" و"سوبرويش بركاسا" التي تقع كلّها تحت مظلة BLD.

الوسـط الجديـد لمدينـة عمّـان يعمـر بالحيـاة



...شاهـد الرؤيـة بزيارتنـا فـي Cityscape دبـي جنـاح 4B20 قاعـة 4

عصر جديد يبدأ مع العبدلي، الوسط الجديد لمدينة عمّان: أكثر من 1,7 مليون متر مربّع من مساحة مبنية تسمو لتكون مركزاً شاملاً متكاملاً وعصرياً، يحاكي التطوّر على جميع الأصعدة. العبدلي سيجسّد المفهوم الجديد لقطاع الأعمال العصري، مزوّداً بأحدث ما توصّلت إليه التكنولوجيا في الأبنية الحديثة، ليصبح مركز أعمال المستقبل بلا منازع. كما يرسم العبدلي من خلال تصاميمه الفريدة وخدماته الفاخرة معايير جديدة ترتقي بالسكن، فترتفع المباني السكنية الفخمة على مقربة من وجهة التسوّق المتألّقة بأشهر الماركات العالمية.



من اليمين: فؤاد دغفوس، محمد النوري الجويني وفرحان فريدوني

اتفاق نهائي بين تونس و"سما دبي":

مشروع "باب المتوسط" يدخل مرحلة التنفيذ

تونس – الإقتصاد والأعمال

أعلن رئيس مجموعة "سما دبي" فرحان فريدوني أنّه سيتمّ افتتاح مكتب المبيعات لمشروع "باب المتوسط" في تونس منتصف شهر أكتوبر الحالي، وستبدأ قبل نهاية السنة عملية انجاز 16 مبنى ضمن المشروع، يمثل أحدها أعلى برج في أفريقيا، وهو سيحمل اسم "دبي تاور"، ويتوقّع أن تكتمل هذه الأبنية خلال 4 أو 5 سنوات كحدٍّ أقصى.

جاء ذلك خلال ندوة صحفية عُقدت منتصف الشهر الماضي في مقرّ المشروع في تونس. وشارك فيها، إلى جانب **فرحان فريدوني**، كلٌّ من وزير التنمية الاقتصادية والتعاون الدولي في تونس **محمد نوري الجويني**، والمستشار الأول لرئيس الجمهورية، رئيس اللجنة العليا للمشاريع الكبرى **فؤاد دغفوس**. وأعلن **فريدوني** خلالها أنّ الحكومة التونسية وافقت على المخطط الرئيسي لمشروع "باب المتوسط" الذي تنفّذه "سما دبي"، باستثمارات تصل إلى 25 مليار دولار.

والمعروف أنّ "سما دبي" هي الذراع العقارية لمجموعة "دبي القابضة"، التي أشرفت على المفاوضات مع الحكومة التونسية قبل نحو السنتين، وتوّجت بزيارة الشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم** إلى تونس على رأس وفد ضمّ قادة المجموعة وفي مقدّمهم الوزير **محمد القرقاوي**.

ومع التقدّم السريع لأعمال البُنية الأساسية منذ ديسمبر 2007، فإنه من المقرّر إنجاز مشروع "باب المتوسط" خلال 14 مرحلة، إذ من المتوقّع أن يوفّر الكثير من فرص العمل خلال مرحلة التشييد، وأكثر من 350 ألف وظيفة عند الانتهاء من أعمال التطوير. كما يتوقّع أن يستقطب المشروع نحو 100 ألف زائر يومياً، الأمر الذي سيؤدّي بدوره إلى دعم الاقتصاد التونسي، وتنمية قطاع السياحة وكافة القطاعات المرتبطة به.

وأشار **فريدوني** في معرض ردّه على أسئلة الصحافيين أنّ المشروع سيعتمد على الصناعة المحلية في الدرجة الأولى من مواد بناء ومكملاتها، كما سيعتمد على الخبرات التونسية المتوفّرة، حيث تلقّت "سما دبي" 2500 طلب توظيف وجميعهم من أصحاب الكفاءات التونسية.

وتشير مصادر المجموعة الإماراتية أنّ مشروع "باب المتوسط" سيوجّه في مراحل التنفيذ نحو السوق التونسية لاسيّما شركات التطوير العقاري الوطنية، لكنه يستهدف أيضاً استقطاب استثمارات من منطقة الخليج ومن أوروبا أيضاً لتنفيذ مشاريع عقارية وسياحية ضمن المدينة الحديثة التي ستنشأ على الضفاف الجنوبية لبحيرة تونس. وبالنسبة للمشترين، قال **فريدوني**: "إنّ الشقق والعقارات بشكل عام لن تكون حِكراً على فئة أو طبقة معينة، بل سيتمكّن من التملّك عدد من المواطنين يغطون شريحة واسعة من الشعب".

وقال الوزير **الجويني**: "إنّ "باب المتوسط" ليس مجرد مشروع عقاري، بل هو مشروع مندمج يوفّر لتونس الكثير ممّا تصبو إليه من مراكز تجارية وأحياء سكنية راقية، ومنتجعات للعلاج والاستجمام".

متابعاً: "لدينا أهداف طموحة أهمها رفع مستوى الدخل الفردي في تونس ومضاعفته خلال 10 سنوات ليصل إلى 16 ألف دولار، من 8500 دولار حالياً. ولدينا هدف آخر يتمثل بخلق مليون فرصة عمل في السنوات العشر المقبلة، للتغلّب على معضلة البطالة. من هذه الزاوية ننظر إلى مشروع "باب المتوسط" والمشاريع الجديدة الأخرى، على أساس انها توفّر لنا المصادر المطلوبة لتحقيق أهدافنا".

وقال **فؤاد دغفوس**: "هناك مشاريع عدة بدأ تنفيذها في آن معاً، وهي تتكامل في ما بينها لتجعل تونس أهم مركز للسياحة والأعمال والاستجمام في محيطها المغاربي والأفريقي. فهناك مشاريع رياضية ومنتجعات للعلاج والسياحة ومرفأ مالي يزيد من انفتاح تونس على الساحة المالية العالمية، وعلى "مشروع باب المتوسط" الذي يوفّر الكثير من هذه الخدمات مجتمعة. وما يجمع هذه المشاريع هو اندراجها في مجال التطوير العقاري".

وأوضح **فريدوني** أنّ الاستثمار في المشروع البالغ 30 مليون دولار "لا يقع بكامله على كاهل "سما دبي"، لأنّ ذلك يجعلها تسيطر على كامل المشروع، ما يؤدّي إلى نتائج عكسية على المجموعة"؛ مضيفاً: "لكن لإثبات جدّيتنا وصدقيتنا سنقوم بالخطوات الأولى للاستثمار، وهذا ما تمثله البُنى التحتية و16 مبنىً. وبعد هذه المرحلة سيأتي خليط من المستثمرين".

وعن أسباب اختيار تونس لمثل هذا الاستثمار، أوضح **فريدوني**: "أتينا إلى تونس معتمدين على معايير عدّة أهمها: الموقع الجغرافي لتونس وسط شمال أفريقيا وعلى نقطة التقاء بين أوروبا وأفريقيا، والموقع الجغرافي للمشروع قرب وسط العاصمة وإطلالته على البحيرة وعلى المتوسط. والدافع الثاني مناخ الأمن والاستقرار اللذين تتمتّع بهما تونس، وهذا شأن أساسي لكل صاحب رأس مال. وثالثاً، التشجيع الذي حصلنا عليه من الحكومة التونسية، والدليل إنجاز اتفاقية المشروع بكثير من المرونة والسرعة والفعالية". ■

HEAVEN



EARTH

"مبادلة" تستحوذ على 50 في المئة من مجموعة فنادق "كور"


وليد المقرب المهيري

أعلنت كلٌّ من شركة "مبادلة للتطوير" ومجموعة فنادق "كور" الأميركية عن توقيع اتفاقية شراكة استراتيجيّة بينهما، من خلال استحواذ "مبادلة" على 50 في المئة من أسهم المجموعة الفندقية. وسترّكز الاتفاقية على التوسّع في شتّى أنحاء العالم لعلامتي "تايدز" و"فايسروي" في المدن الرئيسية وأهمّ الوجهات المتخصصة بالمنتجعات.

وقال الرئيس التشغيلي في شركة "مبادلة" **وليد المقرب المهيري**: "تتمتّع علامتا كور، "فايسروي" و"تايدز"، بمستوى عال من الرفاهية والتصاميم والخدمات الراقية، وهو ما يتّفق مع رؤيتنا. وتشكّل هذه الشراكة فصلاً جديداً من تاريخ "فايسروي" و"تايدز"، ونحن نعتقد أنهما على مشارف تحقيق نموٍّ كبير عالمياً. كما تدعم هذه الشراكة استراتيجيّة "مبادلة للعقارات والضيافة" التي تساند جهود التنوّع الاقتصادي في أبوظبي"، ويمثّل الاستثمار في مجموعة "كور" لإدارة الفنادق إضافة مهمة إلى استثمارات "مبادلة للعقارات والضيافة" كونه أول استحواذ لها في قطاع الضيافة. وفي ظلّ هذه الشراكة، ستعمل مجموعة كور على التواجد بشكل كبير في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وآسيا؛ وتشمل المشاريع القادمة أعمال تطوير للشركات والمنتجعات في أبوظبي، التي من المتوقّع افتتاحها في العام 2012.

وقال الرئيس التنفيذي لمجموعة كور لإدارة الفنادق **براد كورزين**: "لا شكّ أنّ علاقات شركة "مبادلة" بأفضل شركات التطوير العالمية والشركاء العالميين، والتي اتحدت مع خبرة "كور" في مجال تطوير الفنادق، ستسهل جهودنا الرّامية إلى التوسّع".

"الدار العقارية" و"ميلينيوم" تطوّران منطقة "إسكندر المالية" في ماليزيا

أعلنت شركتا "الدار العقارية" و"ميلينيوم للتطوير" أنّهما ستقودان تطوير منطقة "اسكندر المالية" في أقصى جنوب ماليزيا، في محاذاة الحدود مع سنغافورة، وذلك بتكليف من "غلوبال كابيتال"، المستثمر الرئيسي في المشروع، باستثمارات تزيد على 848 مليون دولار مخصصة لشراء الأرض وتطوير البنية التحتية داخل منطقة اسكندر الماليزية.

تضمّ "غلوبال كابيتال" تحالفاً استثمارياً يضمّ شركتي "مبادلة" و"الدار العقارية" من إمارة أبوظبي، و"ماليزيا فنتشورز"، العضو في "سرايا القابضة"، و"يونيتي كابيتال" و"مجموعة UWI" و"اسكندر إنفستمنت بيرهاد" من ماليزيا. وإلى كونها مستثمراً رئيسياً في المشروع، فقد تمّ تعيين شركة "الدار العقارية" ممثلاً للمالك ومطوّراً رئيسياً من قِبَل التحالف الاستثماري "غلوبال كابيتال"، فيما تمّ تعيين شركة "ميلينيوم للتطوير" الماليزية العالمية، مديراً للتطوير.

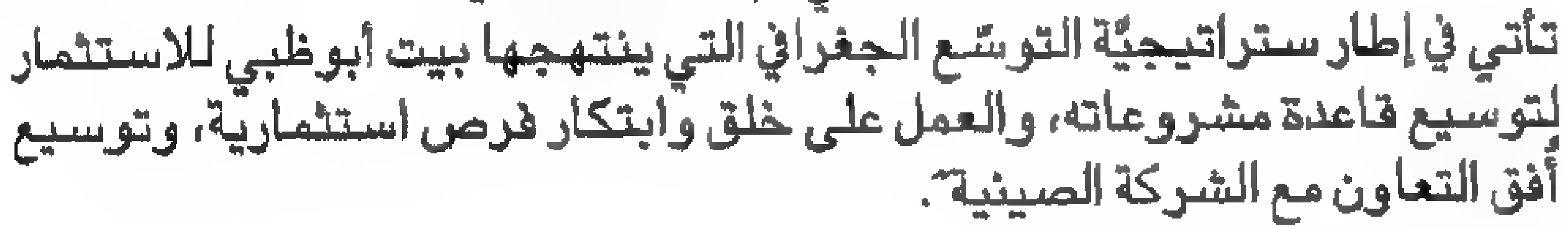
ويقول الرئيسي التنفيذي لـ"الدار العقارية" **رونالد باروت**: "إنّ الشركة تعمل وفق برنامجي تخطيط وتصميم دقيقين، بهدف تطبيق برنامج التنفيذ الحكومي".

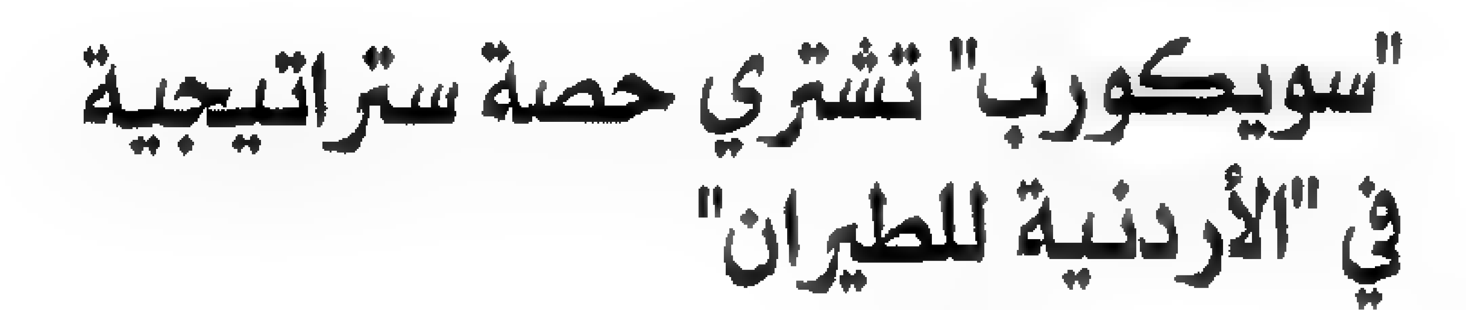
أمّا رئيس مجلس إدارة "غلوبال كابيتال" **جون توماس فيشير** إلى أنّ هذا الوقت هو الأمثل لتنويع الاستثمارات جغرافياً، معرباً أنّ منطقة اسكندر الاستثمارية تمثّل موقعاً فريداً يتمتّع بالتزامات حكومية وبسياسات دعم يجعله محفّزاً كبيراً جداً للأعمال التجارية. يذكر أنّ منطقة اسكندر المالية مُصمّمة على أرفع المستويات العالمية، لتضمّ مؤسسات مالية، وبنوكاً، ومقرّات شركات كبرى، وبنايات مكاتب تجارية، ومراكز تسوّق، وشققاً مخدومة، وفنادق فئة 5 نجوم، ومرافق عقد مؤتمرات واجتماعات، ومرافق خدمات مجتمعية، ما سيجعلها مركزاً مالياً إسلامياً مهماً في منطقة جنوب شرق آسيا.

بيت أبوظبي للاستثمار: مشاريع عقارية في الصين بـ 6 مليارات دولار

رشاد يوسف جناحي

وقّعت شركة بيت أبوظبي للاستثمار اتفاقية مع الشركة الصينية "شنغهاي للإنشاء" (SCAC)، لتأسيس شركة مشتركة يكون رأس مالها مناصفة بينهما، تهدف إلى الاستحواذ على ما يقارب الـ16 مشروعاً عقارياً بقيمة تبلغ 6 مليارات دولار. وقّع الاتفاقية في بكين العضو المنتدب لـ"بيت أبوظبي للاستثمار" **رشاد يوسف جناحي** ورئيس مجلس إدارة ("SCAC") **جافن شنغ مان**، بحضور مسؤولين من الشركتين. وقال **جناحي**: "إنّ هذه الاتفاقية


تأتي في إطار استراتيجيّة التوسّع الجغرافي التي ينتهجها بيت أبوظبي للاستثمار لتوسيع قاعدة مشروعاته، والعمل على خلق وابتكار فرص استثمارية، وتوسيع أفق التعاون مع الشركة الصينية".


"سويكورب" تشتري حصة استراتيجية في "الأردنية للطيران"

أعلنت "سويكورب"، الشركة العاملة في تقديم الخدمات المالية، عن استحواذها على حصة استراتيجية في الشركة "الأردنية للطيران" مقابل مبلغ لم يتم الإفصاح عنه. وقد تمت الصفقة من خلال صندوق "إنتاج"، وهو صندوق استثمارات خاصة برأس مال قدره 250 مليون دولار، تديره "سويكورب"، ويركّز على القطاعات المعتمدة على زيادة احتياجات المستهلكين في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

وكانت شركة "سويكورب جسور"، التي تديرها "سويكورب" كشركة سعودية مساهمة مقفلة، استحوذت على حصة استراتيجية، لم يتم الإفصاح عن قيمتها، في شركة "راك غني للزجاج ذ.م.م"، التي تمّ إطلاقها بموجب شراكة استراتيجية بين هيئة رأس الخيمة للاستثمار، و"جيه أس غروب"، وشركة "غني المحدودة للزجاج". كذلك قامت "سويكورب جسور"، بالاستحواذ على حصة أغلبية في شركة "موسفولد ميدل إيست جاك أب" المتخصصة ببناء المنصات البحرية العاملة بالدفع العمودي.

وسبق ذلك، قيام "سويكورب"، بالاستحواذ على حصة أغلبية في أسهم شركة "ستيب" العاملة في مجال صناعة وتجارة السجاد الحديث في تركيا.



CPC: مجمع صناعي رابع في السعودية ... وتتوسع في أبوظبي والجزائر

أعلنت شركة مواد الإعمار القابضة السعودية (CPC) عن عزمها إنشاء مجمع صناعي متكامل في المنطقة الشرقية في المملكة العربية السعودية. ولهذه الغاية، ابتاعت الشركة قطعة أرض مساحتها 600 ألف متر مربع في منطقة الدمام الصناعية لتنشئ عليها مجمعاً صناعياً يضم مصنعاً للكابلات الكهربائية ومصنعاً لحديد التسليح ومصنعاً لتشييد المباني الحديدية ومصنعاً للألمنيوم ومصنعاً للخرسانة الجاهزة وآخر للخرسانة سابقة الصب، إضافة إلى شركة للنقل ومستودعات وسكن للعمالة ومكاتب لإدارة المجمع.

وأوضح مدير إدارة تطور الأعمال والمتحدث باسم شركة CPC **د. فيصل إبراهيم العقيل** أن "هذا المجمع الصناعي هو الرابع لشركة CPC في السعودية والثالث من حيث الحجم والمساحة، وستقوم الشركة بتجهيزه بأحدث المعدات والتقنيات استجابة لمتطلبات المشاريع الإنشائية في المنطقة الشرقية والمدن المجاورة".

إلى ذلك، أعلنت CPC أنها استثمرت، عبر شركتها التابعة، "سي بي سي – الإمارات"، مبلغ 100 مليون درهم لشراء وتحديث مصنع "تكنو كاست بركاست – أبوظبي"، المتخصص بتصنيع خرسانة سابقة الصب.

وأوضح **العقيل** أن هذا الاستثمار سيرفع الطاقة الإنتاجية للمصنع إلى نحو 100 ألف متر مكعب سنوياً. وقال: "إن الشركة خصصت أرضاً صناعية مساحتها 300 ألف متر مربع لإنشاء مجمع CPC الصناعي في أبوظبي، الذي يتكون من مصنع للحديد ومصنع للألمنيوم والزجاج ومصنع للدهان، وسيفتح المجال لإضافة المزيد من المصانع المتخصصة في مواد البناء حسب المخطط العام للشركة".



د. فيصل إبراهيم العقيل

كما وقّعت CPC مذكرة تفاهم مع شركة "ألومكو" الإماراتية، المتخصصة في أعمال المقاولات وتصنيع واجهات الألمنيوم والزجاج، لإنشاء مصنع لتصنيع الألمنيوم في الجزائر، باستثمارات يصل حجمها إلى 100 مليون درهم. وسيقام المصنع على مساحة 100 ألف متر مربع، ومن المتوقع أن يبدأ العمل بعد 6 أشهر، وبطاقة إنتاجية تصل إلى نحو 50 ألف طن في السنة.

وقّع مذكرة التفاهم، في مقر "ألومكو" في مركز استثمارات دبي، المهندس **أيمن نويلاتي**، نيابة عن شركة مواد الإعمار القابضة (CPC)، والمدير التنفيذي لشركة "ألومكو" **سامر بركات**.

مجموعة فوّاز الحكير تفتتح "مجمّع العرب"

افتتحت مجموعة فوّاز الحكير العقارية "مجمّع العرب" في مدينة جدّه السعودية، ليشكّل أكبر سوق تجاريّة في المدينة. وستقوم شركة المراكز العربية بإدارة "مجمّع العرب" على اعتبارها الشغّل الإداري للمراكز التسويقية التابعة لمجموعة فوّاز الحكير العقارية. ويقع المجمّع بالقرب من مطار الملك عبد العزيز الدولي في منطقة ستراتيجيّة كونها تمثّل بوابة المنطقة الغربية التي يفد إليها الملايين سنوياً.

ويضمُّ المركز التجاري نخبة من أرقى الماركات العالمية، ويوجد فيه 330 معرضاً، تحتلُّ معارض الأزياء والماكياج والملابس نسبة 60 في المئة منها؛ كما يضمُّ المركز عدداً كبيراً من المطاعم المتنوّعة التي تقدّم الوجبات السريعة والمطاعم ذات الطابع العائلي، إضافة إلى توفّر وسائل للترفيه والتسلية في كلّ طابق وعلى مساحة قدرها 10 آلاف متر مربع. ويتضمّن المركز صالات للألعاب، بالإضافة إلى قرية الثلج الأولى من نوعها في المملكة، ويتضمّن المجمّع هايبر ماركت "جيّان" الفرنسية على مساحة 12500 متر مربع.

كذلك يضمُّ "مجمّع العرب" فندقين وشققاً فندقية، إضافة إلى خدمات المطاعم ومناطق الترفيه والمقاهي، ويضمّ السوق التقليديّة التي صُمّمت على الطراز المعماري القديم مع إضافة اللمسة النموذجيّة المعاصرة؛ وقد تمّ تجهيز المجمّع التجاري بمجموعة من الخدمات المتكاملة، بدءاً من مواقف خاصة للسيارات تصل إلى 3 آلاف موقف.

ويأتي المشروع ضمن رؤية مجموعة فوّاز الحكير العقارية التي تسعى للمساهمة في دفع حركة الاقتصاد المحلي بكافة قطاعاته الخدماتيّة والتسويقيّة. ويُعدُّ المجمّع خطوة غير مسبوقة في مجال المجمّعات التجارية لما يتميّز به من تكامل وشمولية في جميع مرافقه الحيوية التي توفّر للمتسوّقين أفضل الخدمات.



مجمع العرب



بلورات الصفير | أفخر أنواع الجلود | السيراميك المصقول | صنع يدوياً في إنجلترا
أفخر أنواع الجلود
تفرد التصميم
مصنوع باليد
Vertu Constellation اكتشف الفرق من أول لمسة.
VERTU
VERTU.COM
البحرين ٩٧٣ ١٧ ٥٨١٠٠٤+ | لبنان ٩٦١ ١ ٩٩٥٤٠٠+ | عمان ٩٦٨ ٢٤٧٠٣١٤٢+ | الأردن ٩٦٢ ٦٥٥١٦٦٠٣+
المملكة العربية السعودية ٩٦٦ ٢ ٦٦٤٦٦٩٦+ | الإمارات العربية المتحدة ٩٧١ ٤ ٣٥٥١١٠٥+ | الكويت ٩٦٥ ٢٤١١٩٥٦+ قطر ٩٧٤ ٤٦٧٨٨٦٦+

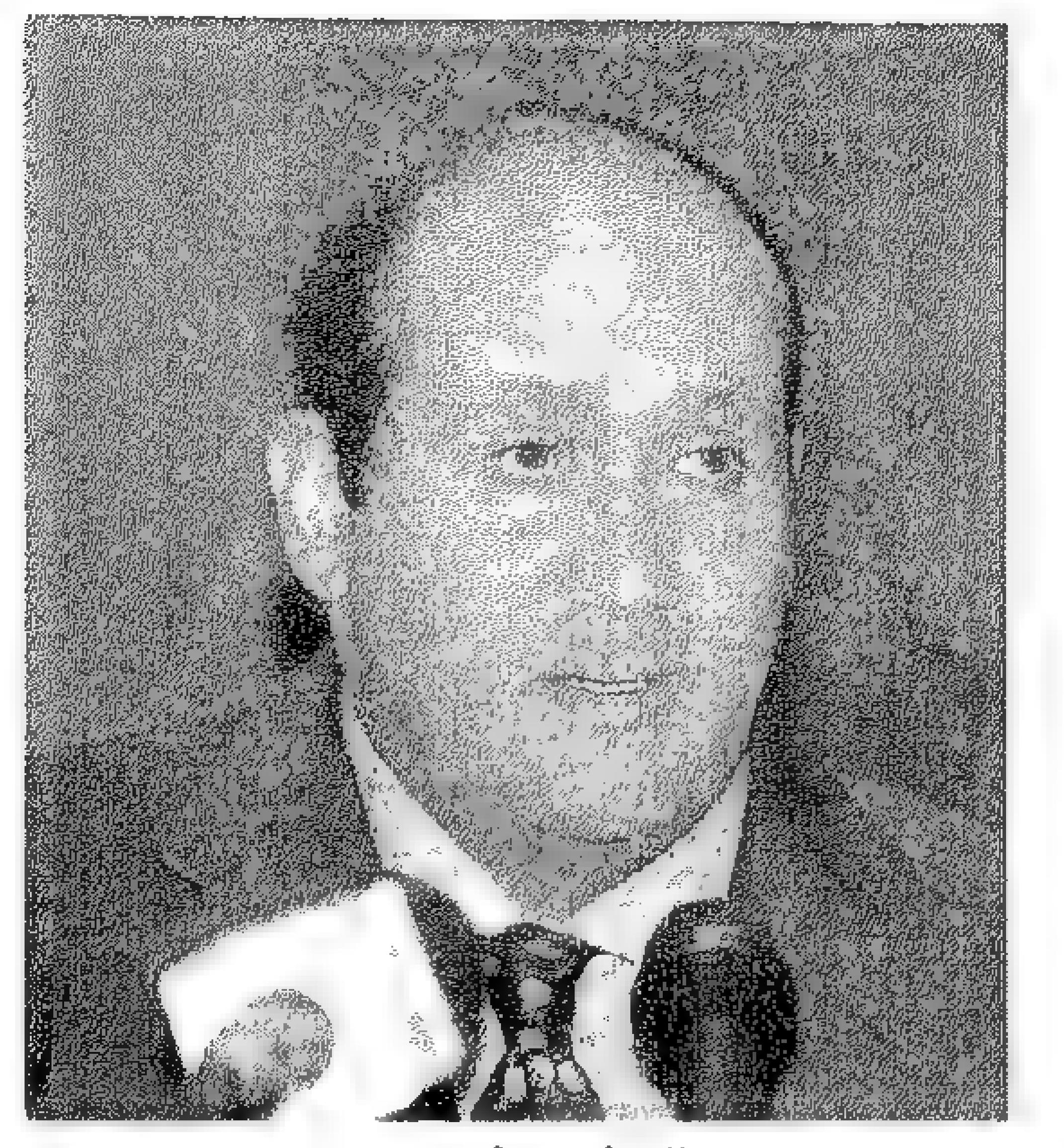


كتاب "أبو الهول والسيف الياباني" للسفير هشام بدر

ترك السفير هشام بدر علامة فارقة في العلاقة المصرية اليابانية بإصداره كتابه "أبو الهول والسيف الياباني" باللغة اليابانية عن المؤسسة الدولية اليابانية للفنون والثقافة وإحدى أكبر شركات الطباعة اليابانية.

وقد شكل الكتاب في مضمونه إضاءة "على العديد من القضايا والموضوعات التي تسهم في إيضاح الرؤية المصرية والعربية للرأي العام الياباني تجاه مختلف القضايا الإقليمية والدولية وعلى رأسها الصراع العربي الإسرائيلي من خلال بحث العلاقة بين الإسلام واليابان، والعلاقات اليابانية الشرق أوسطية والإسلام والغرب، ووجهة نظر مصر تجاه التنمية في أفريقيا في القرن الحادي والعشرين".

وقد حرص السفير هشام بدر في كتابه على "استعراض النماذج المصرية



السفير هشام بدر

المؤثرة في الشارع الياباني، وعلى رأسها محمد رشوان، بطل مصر العالمي في الجودو"، وقصد "توجيه رسالة بعدم ترك المجال للإعلام الغربي بأجندته المعروفة".

ويأتي هذا الكتاب تتويجاً لعمل السفير هشام بدر كسفير سابق لمصر في اليابان الذي وبحسب وزير خارجية اليابان كيمورا، في تقديمه للكتاب اعتبره من أبرز السفراء العرب في اليابان لما "يمتلكه السفير هشام بدر من رؤية منفتحة على المجتمع الياباني، وما يحظى به من شبكة واسعة للعلاقات مع مختلف الأوساط اليابانية من سياسيين ورجال أعمال ورجال فكر وثقافة"، ولـ"حرصه على فهم المجتمع الياباني والتوازن معه بشكل فاق كافة نظرائه".

واعتبر الوزير أن السفير بدر "كان دائم الحرص على دعم أواصر العلاقات اليابانية المصرية بل والعربية بأنماط غير تقليدية للتعاون، يتم فيها مد جسور التواصل الشعبي بين الجانبين عبر مختلف أوجه الأنشطة الثقافية والاجتماعية والتعليمية، ولعل حماسه ودعمه وإصراره على إنشاء الجامعة التكنولوجية المصرية اليابانية أصدق دليل على ذلك".

وقد حظي الكتاب بتغطية إعلامية واسعة في اليابان، إذ أبرزت "اليابان تايمز" صدور الكتاب كإحدى أهم فعاليات العلاقات الثقافية بين اليابان ومصر والعالمين العربي والإسلامي، وأجرت أكبر شبكات التلفزيون اليابانية NHK حواراً مع السفير هشام بدر الذي أكد على أهمية وعمق العلاقات المصرية اليابانية وما لهذا الكتاب من أهمية خاصة لتطوير ودفع هذه العلاقات في المرحلة المقبلة.

غلاف الكتاب

4 مليارات دولار لتمويل مشاريع التنمية من "الآسيوي للتنمية" و"الإسلامي للتنمية"

وقّع البنك الآسيوي للتنمية والبنك الإسلامي للتنمية على اتفاقية مشتركة بينهما بقيمة 4 مليارات دولار، تنص على تقديم كل من المصرفين مبلغ 2 مليار دولار على مدى السنوات الثلاث المقبلة، لتمويل المشروعات التنموية في الدول التي تحظى بعضوية المؤسستين، وهي: أفغانستان، أذربيجان، بنغلاديش، إندونيسيا، كازاخستان، جمهورية قرقيزيا، المالديف، باكستان، طاجكستان، تركمنستان، وأوزبكستان.

وتستهدف الخطة المشتركة للمصرفين تمويل البنى التحتية الأساسية في مجال الري والمرافق العامة والقطاعات الحضرية، فضلاً عن قطاعات التعليم، الصحة، وبعض القطاعات الأخرى.

واعتبر نائب رئيس المصرف الإسلامي للتنمية د. أمادو بوبكر سيسي أن هذه الاتفاقية الفريدة، تتماشى مع ملتقى أكرا، وغيره من الإعلانات الدولية الرامية إلى تفعيل عمليات التنمية وتناغمها".

وقال المدير العام لإدارة وسط وغرب آسيا في "البنك الآسيوي للتنمية" إن "الاتفاقية تمثل أيضاً منطلقاً للطرفين لاستقطاب استثمارات من أطراف ثالثة، توظف لصالح الدول الأعضاء في المؤسستين".



مجلس الوحدة الاقتصادية العربية: مساعدات الخليج: 121,3 مليار دولار خلال 36 عاماً



د. احمد الجويلي
أمين عام مجلس الوحدة العربية الاقتصادية

ذكر تقرير صادر عن مجلس الوحدة الاقتصادية العربية أن إجمالي المساعدات الميسرة، المقدمة من الدول العربية إلى الدول النامية، بلغت 128,3 مليار دولار، خلال الأعوام الـ 36 الماضية (1970 و2006). وقدمت بلدان الخليج من مجمل المبلغ ما نسبته 94,6 في المئة، أي نحو 121,3 مليار دولار. وذكر التقرير أن نسبة مساهمة السعودية من هذه المساعدات تقدر بنحو 65,6 في المئة، ودولة الكويت 15,8 في المئة، والإمارات 10,1 في المئة، وقطر 2,6 في المئة، وسلطنة عُمان 0,5 في المئة. أما المساهمات العربية الباقية فجاءت من العراق، ليبيا والجزائر، التي ساهم كل منها بنسبة 2,4 و2,1 و0,9 في المئة على التوالي. وقدر التقرير إجمالي المساعدات الإنمائية المقدمة من الدول العربية في العام 2006، بنحو 2,4 مليار دولار، بارتفاع قدره نحو 26 في المئة مقارنة بالعام 2005. وأشار إلى أن المساعدات المقدمة من السعودية العام 2006 بلغت نحو 1,3 مليار دولار، أي نحو 54,3 في المئة من إجمالي المساعدات العربية، فيما بلغت المساعدات الكويتية 584 مليون دولار (23,9 في المئة)، والقطرية 484 مليون دولار (19,8 في المئة)، والإماراتية 31 مليون دولار (1,3 في المئة)، والعُمانية 17 مليون دولار (0,7 في المئة).

إعادة فتح الأجواء بين الكويت والسودان

أثمرت الزيارة التي قام بها وزير المالية الكويتي **مصطفى الشمالي** إلى السودان، عن اتفاق البلدين على إعادة فتح المجال الجوّي بينهما، وتسيير رحلات مباشرة ما بين الخرطوم والكويت بعد توقّف دام أكثر من 17 عاماً. وكان الوزير **الشمالي** ترأس وفداً رفيع المستوى في زيارة رسمية إلى السودان استغرقت يومين، سلّم خلالها رسالة خطية من أمير الكويت الشيخ **صباح الأحمد الجابر الصباح** إلى الرئيس السوداني **عمر حسن البشير**.

وعقد الوزير **الشمالي** سلسلة اجتماعات مع وزير المالية والاقتصاد السوداني د. **عوض أحمد الجاز** وعدد من كبار المسؤولين السودانيين والسفير الكويتي لدى الخرطوم. وكان الوزير الشمالي لفت إلى أنّ الزيارة ستركّز على التوسّع في الاستثمارات في السودان وتجديد وتنمية المشروعات الاستثمارية القائمة.

يذكر أنّ الاستثمارات الكويتية في السودان تبلغ نحو 1,5 مليار دولار، بحسب بنك السودان، متصدِّرةً قائمة الاستثمارات الخليجية والعربية. وكانت الكويت ساهمت في العديد من المشروعات الاستثمارية الكبيرة في السودان كمشروع مصنع "سكر كنانة"، الذي يعتبر من أكبر مصانع السكر في العالم. وتساهم الكويت في إنشاء سدّ مروى عبر الصندوق الكويتي للتنمية الاقتصادية العربية.

"الإيداع والتدبير" المغربي و"موارد" الأردنية يؤسسان شركة قابضة للاستثمار في الأردن


أكرم أبو حمدان

أطلقت مؤسسة استثمار الموارد الوطنية الأردنية "الموارد"، ومجموعة "صندوق الإيداع والتدبير" (CDG) المغربية، شركة قابضة للاستثمار في مشاريع ستراتيجية وتنموية في الأردن، وذلك تنفيذاً لاتفاقية شراكة وتعاون ستراتيجي أبرمها الطرفان في وقت سابق.

وتشمل محفظة الأعمال التي تنوي الشركتان تطويرها، عدداً من المشاريع التابعة لمؤسسة "إستثمار الموارد الوطنية"، و"صندوق المشاريع التنموية والاستثمارية" في الأردن. ومن تلك المشاريع: الوسط التجاري لمشروع مدينة الملك عبدالله بن عبد العزيز السكنية في الزرقاء، جزء من المرحلة الثانية لمشروع العبدلي، مشروع جدار عمان، ومشاريع سياحية على الشاطئ الشرقي للبحر الميت.

وبالمناسبة، قال المدير العام لشركة "موارد" **أكرم أبو حمدان**: "تشكل هذه الاتفاقيّة أكبر استثمار فعلي ضمن التعاون الاقتصادي ما بين المملكتين الشقيقتين"، مضيفاً: "إنّ هدفنا الأساسي اليوم هو المساهمة في جذب الاستثمارات إلى الأردن، في وقت حرج بدأ يشهد العالم فيه ركوداً في أسواقه العقارية".

وبدوره، عبر رئيس مجلس إدارة مجموعة CDG **مصطفى باقوري** عن ارتياحه لتوقيع عقد الشراكة، لما تتمتع به شركة "الموارد" من مصداقية في العمل، ولما يمثله الأردن من فرص استثمارية متنوعة.

"أملاك للتمويل" و"تمويل" تناقشان الاندماج



الشيخ خالد بن صقر آل نهيان ناصر بن حسن الشيخ

أعلنت شركتا "أملاك للتمويل" و"تمويل"، المتخصصتان في توفير خدمات التمويل العقاري والمدرجة أسهمهما في سوق دبي المالية، عن بدء محادثات تهدف إلى استطلاع إمكانيات دمج العمليات التجارية للشركتين في شركة واحدة. وذكرت الشركتان أن هذه الخطوة تأتي بمباركة من نائب رئيس دولة الإمارات العربية المتحدة رئيس مجلس الوزراء حاكم دبي الشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم**.

وتم تشكيل لجنة توجيهية مشتركة، برئاسة الرئيس التنفيذي لـ"مؤسسة دبي للاستثمارات الحكومية" **محمد إبراهيم الشيباني**، للإشراف على هذه المحادثات. وستضم اللجنة كلاً من رئيس مجلس إدارة "أملاك للتمويل" **ناصر بن حسن الشيخ**، ورئيس مجلس إدارة "تمويل" الشيخ **خالد بن صقر آل نهيان**. كما تم تعيين "غولدمان ساكس انترناشيونال" مستشاراً مالياً لعملية الاندماج تلك.

ومن المتوقع أن يتم الانتهاء من عملية الاندماج مع بداية العام 2009، وذلك بناء على نجاح المفاوضات بين الطرفين والاتفاق بين كل من مجلسي إدارة الشركتين والمساهمين، وبعد موافقات الجهات المنظمة.

وقال مدير عام الدائرة المالية لحكومة دبي ورئيس مجلس إدارة "أملاك للتمويل" **ناصر بن حسن الشيخ**: "سينشأ عن هذا الاندماج عملاق تمويلي تقدر موجوداته المالية بأكثر من 27 مليار درهم. ونتوقع أن تحتل المؤسسة الناشئة عن هذا الاندماج موقعاً متميزاً في سوق التمويل العقارية. فمع وصول الأسواق إلى مرحلة متقدمة من التطور، باتت اليوم بحاجة إلى مؤسسة كبرى قادرة على إدارة النمو المتوقع في هذا القطاع على الصعيدين المحلي والخارجي، وستواصل الشركة الناتجة عن هذا الدمج تنفيذ الستراتيجية التوسعية للطرفين".

ومن جانبه، قال رئيس مجلس إدارة "تمويل" الشيخ **خالد بن صقر آل نهيان**: "تحتل "أملاك للتمويل" موقعاً متقدماً في قطاع التمويل العقاري المتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية، حيث تعد أكبر شركة تعمل في هذا المجال من حيث قيمة الموجودات المالية، بينما تسيطر "تمويل" على الحصة الأكبر في سوق التمويل العقارية في الدولة، وتحظى بأعلى تصنيف ائتماني بين المؤسسات المالية غير المصرفية في المنطقة. وتحظى هذه المناقشات الهادفة إلى دمج الشركتين بدعم كبار المساهمين في الشركتين متمثلين في "إعمار العقارية" من جهة "أملاك للتمويل"، و"بنك دبي الإسلامي" و"دبي العالمية" لجهة "تمويل"".

صكوك بمليار ريال لمجموعة بن لادن



يحيى محمد بن لادن

أتمت مجموعة بن لادن السعودية عملية إصدار صكوك بأكثر من مليار ريال سعودي من خلال طرح خاص، وبتمويل من أسواق المال السعودية. وتبلغ مدة الاستثمار في تلك الصكوك 5 سنوات، بأرباح تُدفع كل ستة أشهر. وسيتم استخدام عائدات الصكوك في إنشاء مشروع فندقي ستقوم بتطويره "مجموعة بن لادن السعودية" في مدينة مكة المكرمة.

ويعتبر هذا الإصدار من الصكوك الأول لـ"مجموعة بن لادن" في أسواق المال السعودية. وهو يسجل السبق في مجالات عدة، حيث أنها أول صكوك من نوعها (غير مصنفة ائتمانياً) تستقطب هذا الكم من الاستجابة الواسعة. كما يعتبر هذا الإصدار الأول الذي يتم من خلال (SPV) مسجلاً خارجياً ومسجلاً أيضاً في شركة السوق المالية السعودية (تداول).

وقد تولت شركة "أتش أس بي سي العربية السعودية المحدودة" مهمة مدير الاكتتاب ومستقبل العروض في إصدار هذه الصكوك.

وأفاد الرئيس والمدير العام لمجموعة بن لادن السعودية بالنيابة **يحيى محمد بن لادن**: "إن من أحد أهداف مجموعة بن لادن السعودية هي دعم أسواق المال في المملكة العربية السعودية وتطوير وتنمية طرق التمويل الإسلامي. إضافة إلى ذلك، فإن هذا الإصدار الافتتاحي سيمكّن المجموعة من إقامة وجود في أسواق المال السعودية وتوسعة قاعدة المستثمرين في الشركات الخاصة".

"أيبيك" تطلق صندوقاً استثمارياً مع حكومة كازاخستان بـ مليار دولار

وقعت شركة الاستثمارات البترولية الدولية "أيبيك" اتفاقاً مع حكومة كازاخستان، لإنشاء صندوق استثماري جديد يحمل اسم "صندوق الفلاح"، تقدر استثماراته بـ3,68 مليارات درهم (مليار دولار) بهدف الاستثمار في الطاقة في كازاخستان.

وستقدم "أيبيك" 1,8 مليار درهم لإنشاء "صندوق الفلاح"، وكل من شركتي "كازينا" و"أورداباسي" التابعتين للحكومة الكازاخية، مبلغ 500 مليون دولار.

وبينت الشركة أن تلك الاستثمارات تأتي في إطار تنفيذ ستراتيجية "أيبيك" لمشروعاتها المستقبلية.

وقال العضو المنتدب لشركة "أيبيك" **خادم القبيسي**: "بعد أن أسسنا محفظة استثمارية متميزة في مجال النفط والغاز تقدر حالياً بـ14 مليار دولار؛ والتي استطاعت تحقيق أرباح قياسية بلغت 1,2 مليار دولار في العام 2007، تعكف "أيبيك" حالياً على دراسة وتنفيذ مشاريعها التوسعية التي تتطلب استقطاب موارد بشرية ذات خبرات وكفاءات مناسبة. وخلال السنوات القليلة المقبلة سنشهد طفرة وتغيراً جذرياً في "أيبيك"، حيث نتطلع إلى زيادة قيمة محفظة "أيبيك" الاستثمارية إلى أكثر من 40 مليار دولار".

روائعنا الهندسية ترقى إلى رؤية دبي

Dubai Marina
MARINA ARCADE
Business Bay
BAY TERRACE
Meydan
H-TOWER
Dubai World Central
THE RUBIX
Dubai Silicon Oasis
THE DOMAIN
Dubai Land

نحرص في "مدائن" على مواكبة نهضة دبي ورؤيتها المستقبلية. لقد شهد هذا العام إطلاق مشروعين جديدين وقريباً نكشف عن ثلاثة مشاريع متميزة في أفضل المواقع الاستراتيجية في دبي. روائعنا المعمارية تتسم بالجودة في البناء والابتكار في التصميم والرفاهية في كل مزاياها. وما هي إلا البداية. فلنتطلع معاً إلى المستقبل.



مدائن
العقارية

بـنـاء الـروائـع

لمزيد من المعلومات يرجى الاتصال على الرقم ٨٠٠ ٦٢٣٢٤٦ أو تفضلوا بزيارة موقعنا الإلكتروني: WWW.MADAIN.AE

الغرفة الإسلامية تطلق صندوق "ماك للبنية التحتية"

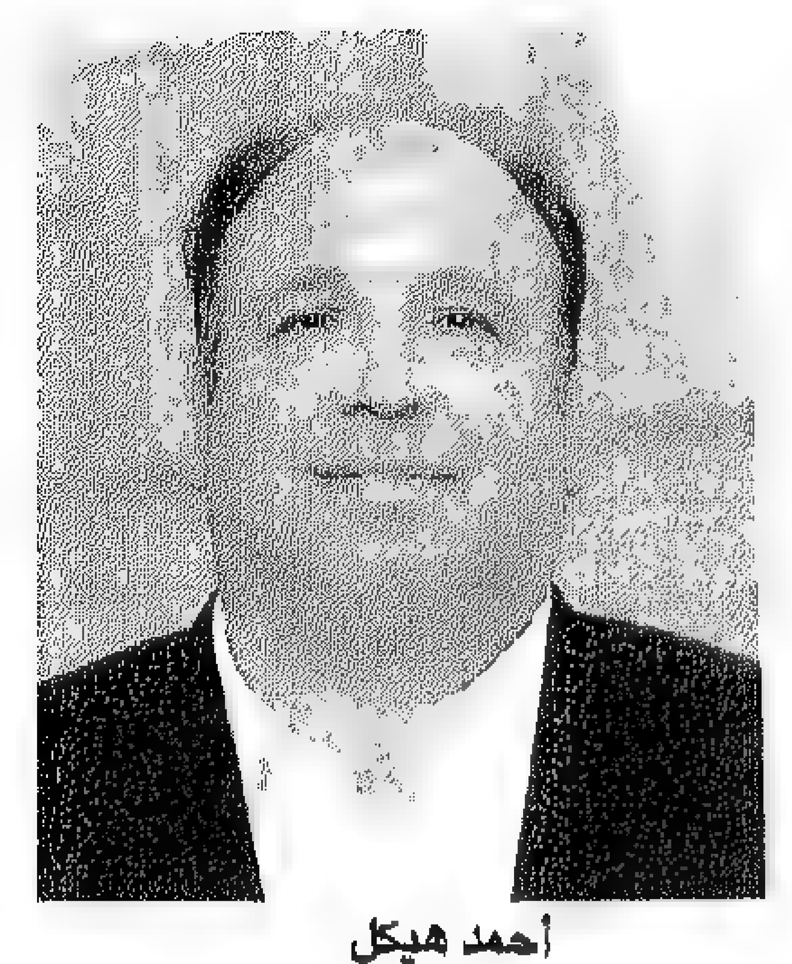
أسست الغرفة الإسلامية للتجارة والصناعة صندوقاً استثمارياً برأس مال قدره 2 مليار دولار، بهدف الاستثمار في البنى والمشاريع التحتية للدول الإسلامية. ويحمل الصندوق اسم "ماك للبنية التحتية"، وهو صندوق استثماري مقفل ومعفى ومسجّل كمشروع استثماري مشترك مع بنك البحرين المركزي. ويكمن غرض الصندوق في تمكين عدد محدود من المستثمرين المؤهلين للمساهمة في مشاريع البناء والتشغيل والتحويل (BOT)، ومشاريع البناء والتشغيل والتملك (BOO)، وقطاع مشاريع البنية التحتية من خلال مشاريع الشراكة بين القطاعين العام والخاص (PPP).



الشيخ صالح كامل

وفي هذا الصدد، أشار رئيس الغرفة الإسلامية للتجارة والصناعة الشيخ صالح كامل إلى أن اتحاد أصحاب الأعمال، وهو إحدى آليات الغرفة الإسلامية للتجارة والصناعة، وافق خلال الاجتماع التأسيسي على إنشاء صندوق للاستثمار في البنية التحتية في الدول الأعضاء، والذي أعدته مجموعة محمد عبد المحسن الخرافي الكويتية، التي تتمتع بخبرة كبيرة في تنفيذ مشاريع مشابهة.

مجموعة القلعة: استثمار بقيمة 600 مليون دولار في الجزائر



أحمد هيكل

أعلنت شركة آسيك الجزائر للإسمنت، المملوكة لمجموعة القلعة المصرية للاستشارات المالية، عن تنفيذها استثمارات جديدة في قطاع صناعة الإسمنت الجزائري بقيمة 600 مليون دولار.

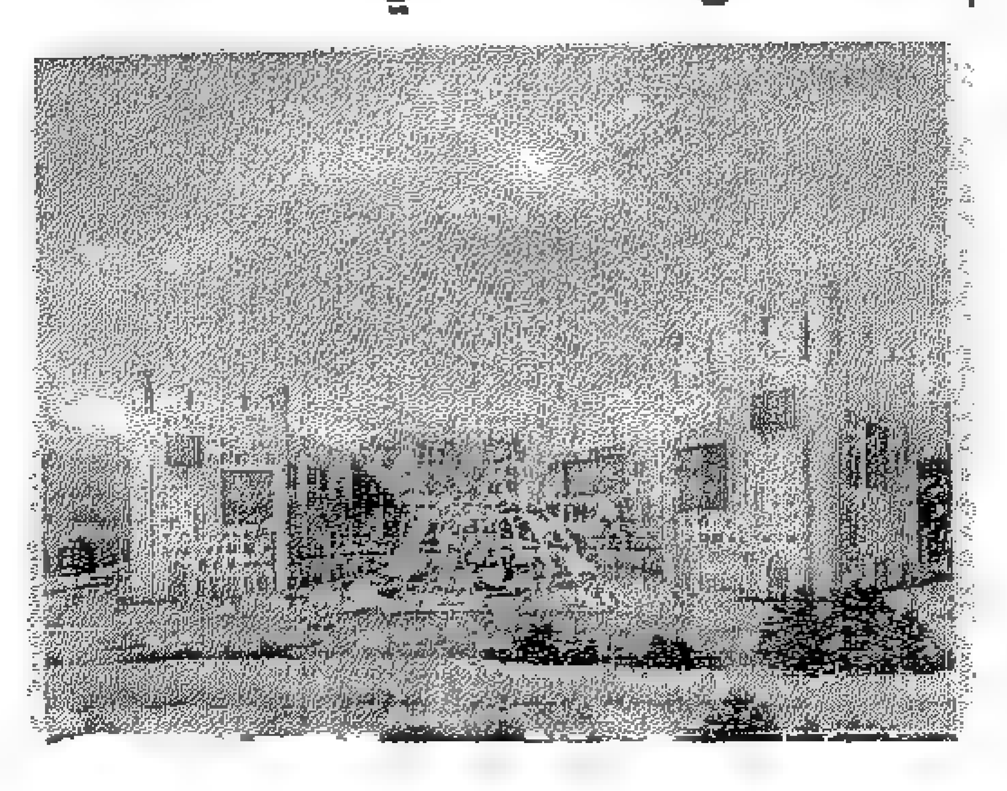
وأوضح بيان صادر عن المجموعة أنّ الشركة تعتزم إنشاء مصنع جديد في ولاية الجلفة جنوب العاصمة الجزائرية، وستصل الطاقة الإنتاجية السنوية للمصنع إلى نحو 3 ملايين طن، فيما ستصل قيمة الاستثمار إلى نحو 600 مليون دولار. وأشارت الشركة في بيانها إلى أنّ الإنتاج سيبدأ بعد 3 سنوات. وأضاف البيان أنّ الشركة وقّعت عقود إنشاء المصنع الجديد مع شركة "أف أل شميد" الدنماركية لتوفير معدّات وأنظمة إنتاج الإسمنت وتقديم الخدمات.

مستثمرون عرب يشاركون في مشروع مركز القاهرة المالي

تقدّم رئيس مجلس إدارة مركز القاهرة المالي محمد نصير بطلب إلى هيئة الاستثمار في مصر لزيادة رأس مال المشروع، الذي لا يزال قيد الإنشاء. وتهدف الزيادة إلى مواكبة ارتفاع حجم التكلفة الاستثمارية للمشروع، بعد التطوير الذي تم إدخاله على خطط الشركة في ضوء الاتفاق الذي تم التوصل إليه مع محافظة القاهرة واليونسكو.

وقال محمد نصير: "إن زيادة رأس المال سوف يعقبها تغيير في هيكل ملكية الشركة، حيث من المتوقع دخول مستثمرين عرب"، إلا أنه أشار إلى أن شركة "الكان غروب"، التي يمتلكها نصير، ستحتفظ بحصة حاكمة في ظل التغييرات الجديدة. وكان مجلس إدارة مركز القاهرة المالي كلف "سي أي كابيتال"، إحدى شركات البنك التجاري الدولي، بدراسة توسيع هيكل ملكية المركز وزيادة حجم الاستثمارات فيه في ضوء التطورات المتلاحقة التي شهدتها سوق الاستثمار العقاري وقطاع الخدمات المالية في مصر في السنوات الأخيرة.

وكان مشروع مركز القاهرة المالي قد تعرض لعدد من الصعوبات الفنية حيث اعترضت هيئة الآثار على إقامة المشروع في حرم قلعة صلاح الدين الأيوبي وأرسلت هيئة اليونسكو لجنة فنية لإعداد تقرير بشأن المشكلة، الأمر الذي ترتب عليه توقف العمل بالمشروع وإجراء العديد من التعديلات على رسوماته الأصلية. ويضم مشروع مركز القاهرة المالي العديد من المقار الإدارية لأنشطة مالية متنوعة تشمل البنوك وشركات السمسرة وإدارة الصناديق وشركات التأمين وغيرها من الخدمات المالية.



عماد كيلاني رئيساً تنفيذياً لشركة المعبر الأردنية

تستعد شركة المعبر الأردنية للتطوير العقاري، وهي الذراع الاستثمارية لشركة المعبر الدولية في الأردن لبدء المرحلة الأولى من تطوير أراضي ميناء العقبة، التي اشترتها من الحكومة في شهر مايو الماضي في صفقة بلغت قيمتها 530 مليون دولار.

وترافق ذلك مع تعيين عماد كيلاني في منصب الرئيس التنفيذي للشركة. وكان كيلاني شغل مناصب أساسية في رئاسة الوزراء الأردنية وفي شركة تطوير العقبة.

وتهدف شركة المعبر الأردنية للتطوير العقاري إلى تحويل الميناء الرئيسي الحالي في مدينة العقبة إلى ميناء سياحي بمواصفات عالمية، إضافة إلى إنشاء مرافق سياحية ومبانٍ سكنية وتجارية متنوعة وحي مالي لجذب المؤسسات المالية المحلية والإقليمية والعالمية، فضلاً عن تطوير أراضٍ في العاصمة عمّان.

المجموعة المالية - هيرمس في الكويت بعد عُمان

ضمن مشروعها للتوسّع في الأسواق الخليجية، استحوذت "هيرمس" على حصة قيمتها نحو 126 مليون دولار في أسهم شركة "أوفست القابضة"، التابعة لشركة "كويت إنفست القابضة"، إحدى شركات مجموعة "إيفا" الكويتية.

يذكر أن "أوفست القابضة"، موضوع الصفقة، تملّك 90 في المئة من شركة "الخليج للوساطة المالية"، التي تُعد من الشركات الناشطة في مجال سمسرة الأوراق المالية في البورصة الكويتية. وبمقتضى بنود الاتفاقية، ستتولى "هيرمس" مسؤولية إدارة "أوفست القابضة" و"الخليج للوساطة"، والمقرّر أن يتمّ تنفيذها تحت اسم EFG-Hermes IFA.

وهذا التوجه نحو السوق الكويتية، هو ثاني عملية استحواذ تقوم بها "هيرمس" في منطقة الخليج خلال هذا العام، إذ سبق لها أن قامت، في أبريل الماضي، بشراء 51 في المئة من أسهم شركة "الرؤية للأوراق المالية"، في صفقة بلغت قيمتها نحو 15,3 مليون دولار. و"الرؤية" شركة عُمانية ناشطة في مجال السمسرة في الأوراق المالية.

وبذلك، باتت أعمال "هيرمس" تشمل أسواق مصر، الإمارات العربية المتحدة، المملكة العربية السعودية، قطر، لبنان، عُمان والكويت.

من ناحية أخرى، كشف قسم الاستثمار المباشر في "المجموعة المالية – هيرمس" عن استثمار قيمته 65 مليون دولار في شركة "Gulf Housing Solutions Limited" العاملة في مجال استملاك وتطوير مرافق سكن الموظفين وإدارتها وتأجيرها لقطاعي الإنشاءات والفنادق في الإمارات العربية المتحدة. وبذلك، أصبحت "هيرمس" المساهم الأكبر في شركة GHS.

كذلك، أعلنت "هيرمس" مؤخراً عن الاكتتاب في زيادة رأس مال شركة Panmure Gordon، وهي بنك استثماري مستقل مقرّه لندن، حيث اشترت 6,732,675 سهماً بسعر 47 بنساً للسهم الواحد. ومع إتمام زيادة رأس المال، ستمتلك "هيرمس" 9,06 في المئة من إجمالي الأسهم التي لها حقّ التصويت في شركة Panmure Gordon.

كما أعلن قسم إدارة الأصول في "هيرمس" أنّ صندوق التحوّط "MENA Opportunities Fund" الذي طرحته منذ سنة واحدة، استقطب مليار دولار من الأصول المُدارة، وأنّ الصندوق قد حقّق لمستثمريه خلال السنة التي أعقبت إنشاءه في سبتمبر 2007 عوائد بلغ مجموعها 31 في المئة، وذلك بحلول نهاية شهر يوليو. ومع بلوغ أصوله مستوى المليار دولار، يكون صندوق "MENA Opportunities Fund" قد رسّخ مكانته كأضخم صندوق للتحوّط على المستوى الإقليمي، بعد أن كان من أوائل الصناديق التي تطرح في المنطقة من هذا النوع. ويمارس صندوق التحوّط استثماراته بطريقة الشراء الحيازي والبيع الاستباقي على السواء، كما يتمتّع بالقدرة على استثمار جزء من أصوله في أوراق مالية غير مدرجة للتداول في البورصات العامة.

"دبي الإسلامي" يقود تحالفاً إماراتياً - أردنياً للاستحواذ على "بنك الإنماء الصناعي" الأردني

أتم "بنك دبي الإسلامي"، بالشراكة مع شركة "دبي انترناشونال كابيتال" وشركة "الأردن دبي للاستثمارات المالية" الذراع الاستثمارية لـ "الأردن دبي كابيتال"، عملية تملك 56 في المئة من أسهم "بنك الإنماء الصناعي" الأردني، بهدف تحويله إلى مؤسسة مالية متوافقة مع الشريعة الإسلامية، تقدّم إلى السوق الأردنية حزمة متكاملة من المنتجات الإسلامية. وتم تغيير اسم البنك ليصبح "بنك دبي الإسلامي – الأردن".

وسيقوم التحالف الأردني–الإماراتي بالاستثمار في بنك الإنماء الصناعي عن طريق الاكتتاب بزيادة رأس ماله بواقع 26 مليون سهم، عن طريق الاكتتاب الخاص، وضخ 70 مليون دينار أردني في رأس مال البنك.

وإلى جانب تملّك حصة من "بنك الإنماء الصناعي"، تتيح الاتفاقية لـ "بنك دبي الإسلامي" حق الإدارة والإشراف على الإجراءات الرئيسية المطلوبة لإعادة هيكلة "بنك دبي الإسلامي–الأردن" وفقاً للممارسات الفضلى المتعارف عليها عالمياً.

"دبي للاستثمار الصناعي" تستحوذ على حصة في مصنع للصلب في السعودية

قامت شركة "دبي للاستثمار الصناعي"، المملوكة بالكامل من شركة "دبي للاستثمار"، بشراء حصة تقدر بنسبة 10 في المئة من أسهم شركة "ساوث ستيل" السعودية في خطوة تستهدف تعزيز التوسعات الستراتيجية لشركة "دبي للاستثمار الصناعي" في منطقة الشرق الأوسط.

وستبدأ شركة "ساوث ستيل" عملياتها بدءاً من شهر ديسمبر المقبل، حيث ستبلغ قدرتها الإنتاجية الأولية مليون طن في السنة. وتتولى شركة "عبر المملكة للاستثمار" الترويج للمصنع الذي تبلغ تكلفته 350 مليون دولار، كما ستقدم مجموعة "أس أم أس" الألمانية المساعدات التقنية اللازمة لإنتاج القضبان والسبائك الفولاذية وفقاً لأعلى معايير الجودة الدولية.

وقال المدير العام لـ "دبي للاستثمار الصناعي" **شكري المهيري**: "يوفر هذا الاستحواذ فرصة لتعزيز مصالحنا الستراتيجية وتحقيق خطوات واسعة في السوق السعودية المتنامية".

وأوضح **المهيري** أن الشركة تعتزم تصدير 15 في المئة من إنتاجها إلى اليمن والسودان، فيما سيتم استهلاك النسبة المتبقية في السعودية والخليج. وتوقع أن يصل المصنع الجديد إلى طاقته الإنتاجية الكاملة في السنة الخامسة من بدء التشغيل.

ينفّذه تحالف يضمُّ 6 شركات: اطلاق مشروع تطوير وسط مدينة جدّه

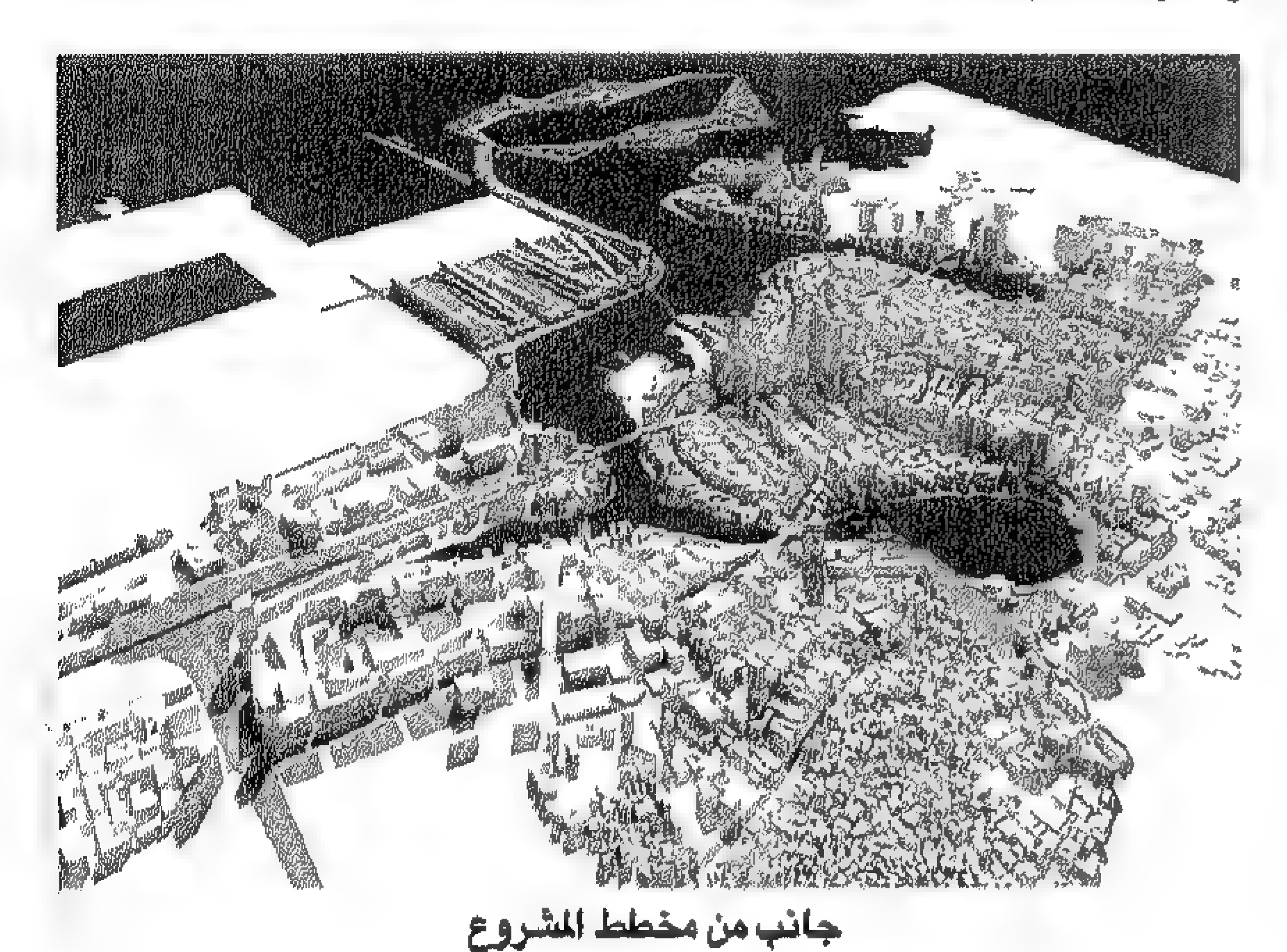
وقّعت أمانة مدينة جدّه، ممثلة بأمينها عادل فقيه، مؤخراً، مذكرة تفاهم مع تحالف شركات باسم "شركة تطوير وسط المدن"، بهدف تطوير مشروع وسط مدينة جدّه. وسيكون تحالف الشركات هو المطوّر الحصري للمشروع الذي تبلغ مساحته نحو 6 ملايين متر مربع؛ ويضمُّ التحالف: شركة "التطوير العمراني" السعودية التي بدأ مؤسّسها الراحل عبد العزيز عبد الله كامل بدراسة المشروع منذ 8 أعوام، شركة "سوليدير العالمية المحدودة" المنبثقة عن شركة "سوليدير" اللبنانية، "سراج كابيتال" السعودية، "الشركة التجارية العقارية" الكويتية وبنك "فينتشر كابيتال" البحريني.



أمين امانة مدينة جدّه، عادل فقيه

وعقب توقيع مذكرة التفاهم، قال فقيه: "إنّ المشروع العملاق الحالي يشكّل باكورة التعاون، ويليه تنفيذ مجموعة من المشاريع التنموية التي حرصت فيها الحكومة على تشجيع ودعم القطاع الخاص". وأضاف: "إنّ الشراكة الستراتيجيّة الحالية بين القطاعين العام والخاص ستحقّق وبشكل رئيسي انتعاشاً للمناخ الاقتصادي، وستوفّر فرص عمل كبيرة لشريحة واسعة من المواطنين". كذلك تحدّث عقب توقيع المذكرة بإسم تحالف الشركات، رئيس مجلس إدارة شركة "تطوير وسط المدن" د.غسان أحمد السليمان فشكر أمين مدينة جدّه على الدعم والتشجيع اللذين يلقاهما القطاع الخاص من الأمانة.

وتعتبر هذه الاتفاقية أوّل تجربة شراكة عملية من نوعها ما بين القطاعين الحكومي والخاص في المملكة. وستكون شركة "جدة للتنمية والتطوير العمراني"، المملوكة بالكامل لأمانة مدينة جدّه، أحد المساهمين الرئيسيين في المشروع. وسينفّذ التحالف كامل المخطط العام المقدم للمشروع الذي يشكّل "منطقة تنمية خاصة" تتضمّن واجهة بحرية بطول 16 كلم. ويهدف المشروع إلى تطوير وإعادة تأهيل المنطقة التاريخية لمدينة جدّه بشكل يكشف النقاب عن قيمتها العمرانية والتراثية والاجتماعية. وستتمُّ عملية التطوير والتأهيل ضمن إطار عمراني متجانس يحفظ للمنطقة أهميتها، مع الأخذ في الاعتبار تحقيق تكامل تخطيطي مع النسيج الحالي للمدينة وما وصلت إليه من تنمية عمرانية متقدمة.



جانب من مخطط المشروع

طلال البحر يتسلّم قيادة "إيفا"، والذربان رئاسة "إيفا للفنادق والمنتجعات"

تسلّم طلال جاسم البحر قيادة شركة الاستشارات المالية الدولية "إيفا"، خلفاً لوالده المغفور له جاسم البحر، حيث انتخب رئيساً لمجلس إدارة الشركة ورئيساً تنفيذياً لها؛ كما اختاره مجلس إدارة شركة إيفا للفنادق والمنتجعات نائباً للرئيس وعضواً منتدباً للشركة.

وبذلك، بات مجلس إدارة شركة الاستشارات المالية الدولية "إيفا" يتألّف من: طلال جاسم البحر (رئيساً)، صالح صالح السلمي (نائباً للرئيس)، إبراهيم صالح الذربان، عبد الوهاب أحمد النقيب ووفاء أحمد القطامي (أعضاء).

أما مجلس إدارة شركة "إيفا للفنادق والمنتجعات"، فبات على الشكل الآتي: إبراهيم صالح الذربان (رئيساً)، طلال جاسم البحر (نائباً للرئيس وعضواً منتدباً)، والأعضاء: عبد الوهاب أحمد النقيب، أبية أحمد القطامي، ورنر برجر وجيمس ويلسون.

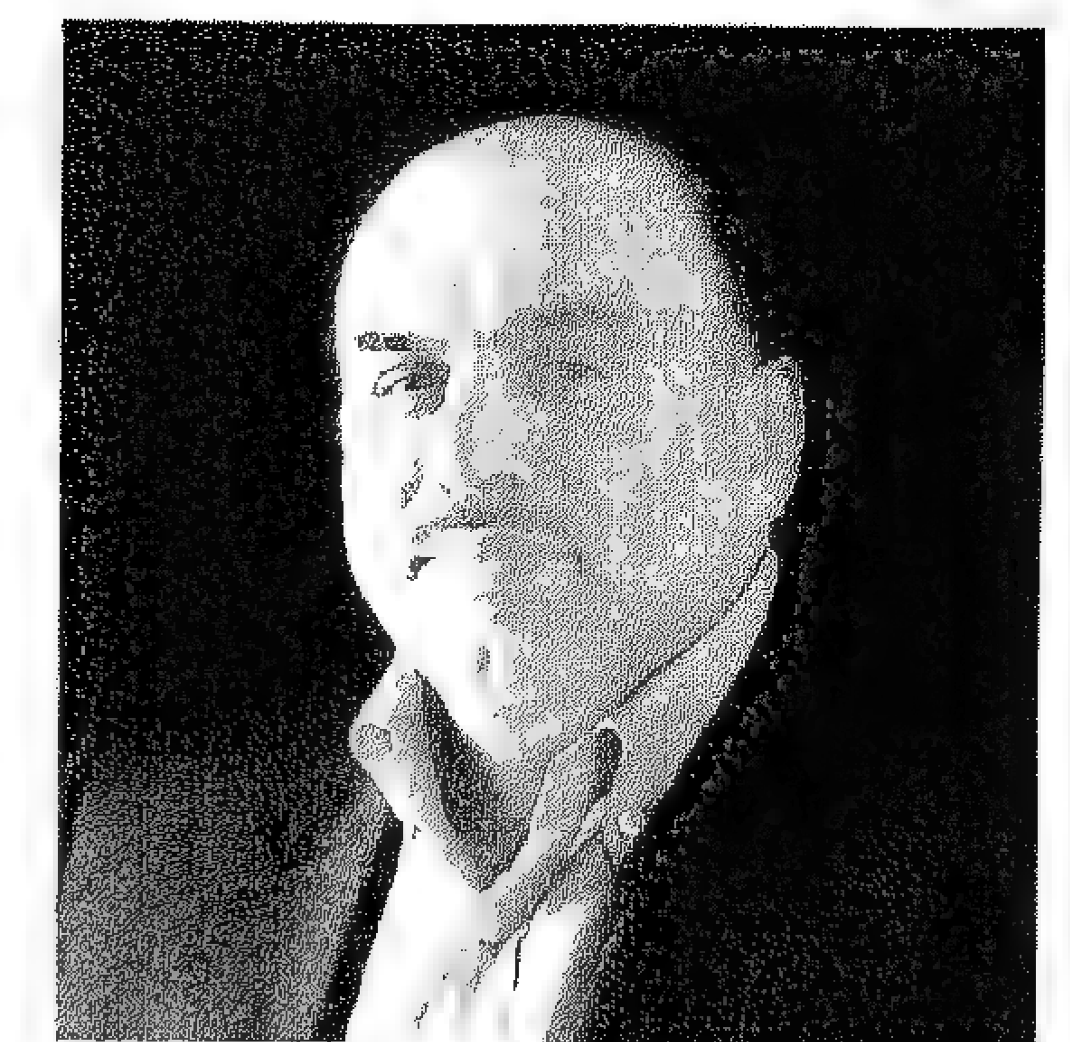


طلال جاسم البحر

إثر هذه التغييرات، قال طلال جاسم البحر: "ليس بالأمر اليسير الجلوس على مقعد رجل يُعدُّ من أبرز رجال الاقتصاد الكويتي، حيث حفل تاريخه بالإنجازات الكبيرة.

ويكفي أنه نجح في تأسيس إحدى المجموعات الاستثمارية المتميّزة في الكويت، والتي تعدّدت أنشطتها سواء على الصعيد المحلي أو العالمي".

وقال الذربان: "إنّ النجاح الذي حقّقته "إيفا للفنادق والمنتجعات" خلال السنوات القليلة، يدفعنا نحو المزيد من الإنجازات، وخلق الفرص الاستثمارية الواعدة، وتحقيق عوائد أفضل لمساهمينا خلال السنوات المقبلة".





خالد جناحي



عمر القوقة

"جلوبل" تملّكت.... "إثمار" سيطر بنك البحرين والكويت: شراكة الأمر الواقع

كتب عاصم البعيني

قبل أشهر، أعلنت شركة بيت الاستثمار العالمي "جلوبل" عن نيتها تملّك ما نسبته نحو 20 في المئة من رأس مال بنك البحرين والكويت، وذلك في إطار خطتها لتعزيز استثماراتها في المصارف التجارية على مستوى المنطقة. غير أنّ الأوساط الاستثمارية والمصرفية فوجئت بدخول بنك إثمار على خط الصفقة، في خطوة فُسرت بمحاولات "بحرينية" لاستعادة البنك ووضع حد "للاستئثار" الكويتي الذي دام سنوات وأفقد بنك البحرين والكويت هويته الحقيقية. وبالفعل فقد استحوذ بنك إثمار في المرحلة الأولى على نسبة نحو 19 في المئة من رأس مال بنك البحرين والكويت، ثم رفع نسبة مساهمته إلى نحو 26,4 في المئة. هذا الواقع الجديد فتح الباب على مصراعيه لتساؤلات حول مستقبل البنك، وكيفية التوفيق بين الرؤى الاستثمارية لكل من "جلوبل" وبنك إثمار.

بقيت ملكية بنك البحرين والكويت في السنوات السابقة مشتتة بين مصارف كويتية عدة، إلى أن استحوذ البنك التجاري الكويتي قبل عامين على نسبة تزيد على 20 في المئة من رأس المال. ولكن العامين الماضيين أثبتا أن هذه الخطوة لم تقدم أي جديد للمصرف البحريني، خاصة مع احتفاظ مصارف كويتية أخرى بنسبة بسيطة من رأس المال. التطور اللافت بدأ في شهر فبراير الماضي مع إعلان "جلوبل" نيتها الاستحواذ على نسبة في البنك تكفل تمثيلها في مجلس الإدارة والإشراف على تطوير أداء البنك، وأتت الخطوة في سياق الستراتيجية الجديدة التي اعتمدها مجلس إدارة الشركة الكويتية مع نهاية العام الماضي، الهادفة إلى رفع حجم استثماراتها المصرفية.

البحرينيون يستعيدون المبادرة

غير أنّ ما خططت له "جلوبل" اصطدم برغبة بعض المساهمين البحرينيين بوضع حد لعدم الاستقرار الذي يعيشه خامس أكبر مصرف تجاري في بلادهم من حيث الحصة السوقية، نتيجة التداول المستمر لحصة مؤثرة من أسهم مصرفهم بين المصارف الكويتية، حتى أنّ البعض الآخر ذهب للاعتبار ان الواقع الذي وجد فيه البنك على مدى السنوات الماضية ومساهمة أكثر من مصرف كويتي في رأس المال افقده هويته، نتيجة عدم وجود رؤية مشتركة لتطويره، وهو ما دفع بعض المصارف الكويتية المساهمة فيه في مراحل سابقة إلى رمي بعض التبعات على عاتق المصرف البحريني. وفي الوقت الذي كان ينتظر ان تعلن فيه "جلوبل" عن استحواذها على نسبة مؤثرة في البنك، التقت توجهات المساهمين البحرينيين مع توجه بنك إثمار البحريني الراغب في تعزيز حضوره في أسواق المنطقة ضمن خطته التوسّعية، فأعلن بشكل مفاجيء ومخالف للتوقعات عن صفقة استحواذ بنك إثمار على نسبة 19,1 في المئة، وذلك بعد شراء 147,6 مليون سهم من البنك التجاري الكويتي، ثم رفع بنك إثمار نسبة مساهمته إلى 26,4 في المئة، بعد شراء 54,9 مليون سهم، ليصبح بذلك أكبر مساهم في البنك.

إخراج ديبلوماسي

هذا السيناريو الذي لم يظهر إلى العلن كاد ان يتطور مع تسريبات تفيد ان لدى بنك إثمار توجهاً لدمج بنك البحرين والكويت مع مصرف "الشامل" وهو مصرف تجاري تابع للبنك يتخذ من البحرين مقراً له؛ ولكن الواقع ان التسريبة كانت بمثابة توجيه رسالة أكثر من كونها حقيقة. في المقابل تعاطت "جلوبل" بهدوء مع التطورات، وبدا ان المشهد أخرج بطريقة ديبلوماسية، وتم الاتفاق بين الطرفين لإعادة موازنة أسهمها في البنك، وذلك في إطار ما سمي "ستراتيجية تعاون مشتركة"، حيث باع بنك إثمار لـ"جلوبل" نحو 20 مليون سهم، تمثل ما نسبته 2,47 في المئة من رأس المال بسعر 0,724 دينار بحريني للسهم. وبناءً على ذلك بات بنك إثمار يملك ما نسبته 24,38 في المئة، مقابل 18,95 في المئة لصالح الشركة. وفي هذا السياق يقول رئيس مجلس إدارة بنك إثمار **خالد جناحي**: "تعدّ هذه العملية دليلاً واضحاً على التعاون الستراتيجي بين كبار المساهمين في بنك البحرين والكويت، وتهدف إلى توفير قاعدة صلبة لستراتيجية نمو البنك لتعزيز الفائدة على المساهمين". ويبقى بنك إثمار أكبر المساهمين في بنك البحرين والكويت.

موقف "جلوبل" الحقيقي

موقف "جلوبل" عبّر عنه نائب الرئيس التنفيذي **عمر القوقة** في حديث لـ"**الاقتصاد والأعمال**" بالقول: "لم نختر ان نكون شركاء مع بنك إثمار، ولكننا سعيدون بهذه الشراكة"؛ مشيراً إلى أن بنك إثمار "نافسنا على شراء هذه الحصة، وبتنا نتواجد في مجلس إدارة البنك إلى جانب "إثمار" والهيئة العامة للتأمينات الاجتماعية في البحرين ومستثمرين آخرين، وسنعمل حالياً على تطوير أداء بنك البحرين والكويت. إلى هنا تلتقي مصالحنا وسنسير بها". وعن مدى تأثير الواقع الجديد على الخطة التي كانت "جلوبل" أقرتها لتطوير البنك يلفت **القوقة**: "كان من الأفضل لو كنا نملك نسبة أكبر، ومع ذلك نستطيع تحقيق مصالحنا في ظل الواقع الجديد"؛ مشيراً إلى أن الشركة غيرت في خططها لتتماشى مع الواقع الحالي. ■


الوزير مقبول بن علي سلطان مدشناً المرحلة الأولى من "أوكتال للبتروكيماويات"

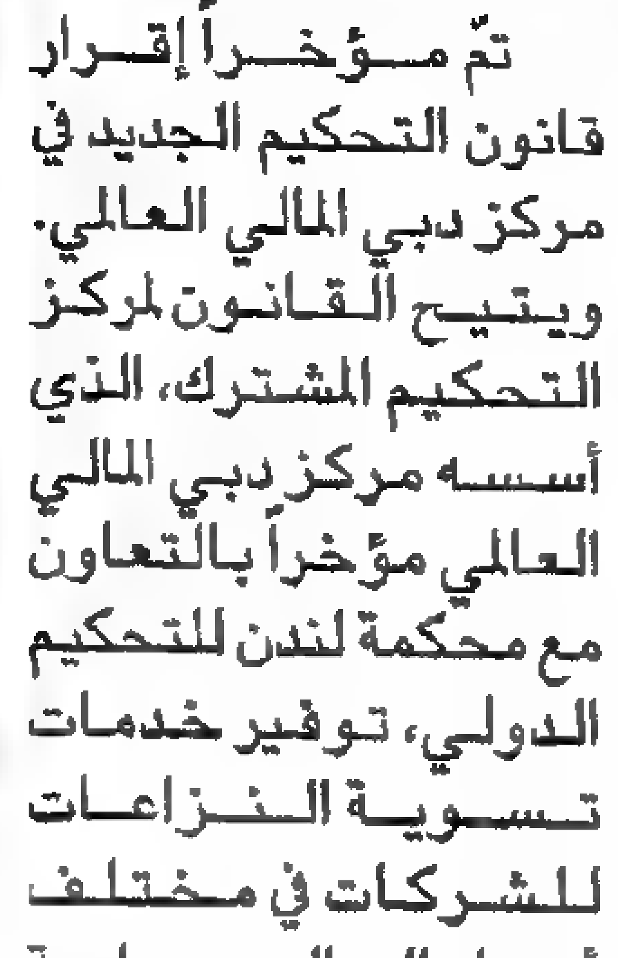
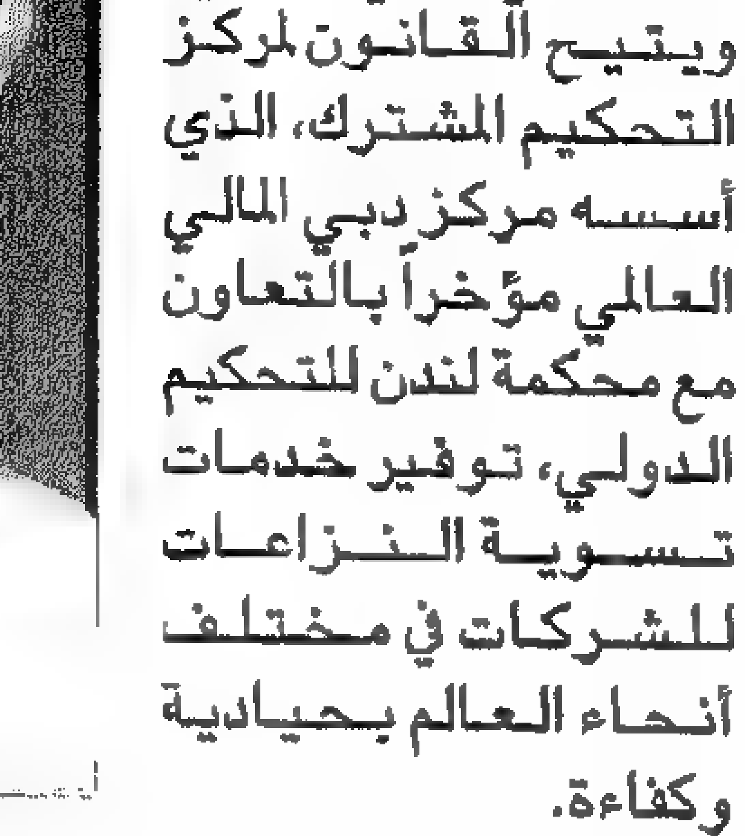
تدشين المرحلة الأولى من "أوكتال للبتروكيماويات" في صلالة

دشّن وزير التجارة والصناعة العُماني **مقبول بن علي سلطان** المرحلة الأولى من منشأة "أوكتال للبتروكيماويات" المتكاملة لإنتاج مواد البوليثيلين تيريفتالات الراتنجية (PET) في مدينة صلالة في محافظة ظفار. وبعد قص شريط الافتتاح، قام الوزير **سلطان** بجولة في أرجاء المنشأة، واطلع على مصنع "أوكتال" المجاور لإنتاج رقائق البوليثيلين تيريفتالات الراتنجية والذي سيبدأ عملياته التجارية في شهر أكتوبر الحالي.

وستنتج المنشأة الجديدة رقائق البوليثيلين تيريفتالات الراتنجية المستخدمة في تغليف وتعليب العديد من المنتجات الاستهلاكية، على أن تبدأ العمليات التجارية للمرحلة الثانية بعد 19 شهراً. وفي هذا السياق، أوضح عضو مجلس إدارة "أوكتال" **راشد سيف السعدي** أن "الدعم الكبير الذي قدمته شركة المنطقة الحرة في صلالة والسلطات الحكومية لعب دوراً بارزاً في تمكين "أوكتال" من تحقيق هذا النجاح في زمن قياسي لتبرز كلاعب عالمي مهم في مجال إنتاج مواد البوليثيلين تيريفتالات الراتنجية".

من جهته، قال المدير التنفيذي لـ "أوكتال" **نيكولاس بركات**: "يشكل التطور غير المسبوق الذي حققته "أوكتال" دعماً كبيراً للمنطقة الحرة في صلالة التي تتمتّع بمكانة ستراتيجية في هذا الجزء المهم من العالم. ومما لا شك فيه أن جيراننا من الشركات سيساهمون في ترسيخ المكانة البارزة التي تتمتع بها المنطقة الحرة في صلالة كبوابة ستراتيجية لأعمال التصنيع والتصدير".

إقرار قانون التحكيم الجديد في مركز دبي المالي العالمي



د. عمر محمد أحمد بن سليمان

تمّ مؤخراً إقرار قانون التحكيم الجديد في مركز دبي المالي العالمي. ويتيح القانون لمركز التحكيم المشترك، الذي أسسه مركز دبي المالي العالمي مؤخراً بالتعاون مع محكمة لندن للتحكيم الدولي، توفير خدمات تسوية النزاعات للشركات في مختلف أنحاء العالم بحيادية وكفاءة.

ويغطي هذا القانون كافة مراحل عملية التحكيم، بدءاً من الاتفاق على اللجوء للتحكيم وانتهاءً بإقرار نتائجه وتنفيذها. وتتميز قواعد القانون بإمكانية تطبيقها عالمياً وبأنها تنسجم مع النظامين القانونيين المدني والعام، مما يوفر لمجتمع الأعمال في مختلف أنحاء العالم.

وبالمناسبة، قال محافظ مركز دبي المالي العالمي **د. عمر محمد أحمد بن سليمان**: "مع إصدار قانون التحكيم الجديد، أصبح مركز دبي المالي العالمي يوفر منصة تشريعية شاملة تتيح تسوية مختلف أنواع النزاعات. وفي أعقاب طرح مسودة القانون الجديد لتلقي الاستشارات والآراء، التي كانت إيجابية، فإننا على ثقة تامة من أن قانون التحكيم الجديد ومركز التحكيم المشترك الذي أطلقه مؤخراً مركز دبي المالي العالمي بالتعاون مع محكمة لندن للتحكيم الدولي، سيوفران للشركات المحلية والإقليمية والعالمية بديلاً سريعاً ومعقول التكلفة من الإجراءات المطوّلة لتسوية النزاعات التي تتم عادةً عبر المحاكم وتكلف مبالغ ضخمة وجهوداً كبيرة".

"أتش بي جي" القابضة تستحوذ على حصة ستراتيجية في شركة مسقط المالية

أعلنت شركة "أتش بي جي" القابضة (HBG)، المتخصصة في مجال استثمار الأسهم والسندات المحلية والعقارات، والتي تتخذ من جدّه ودبي مقراً لها، عن استحواذها على حصة ستراتيجية توازي نسبة 10 في المئة من أسهم شركة "مسقط المالية" (MFC)، إحدى الشركات المساهمة العامة في سوق مسقط المالية. وبهذا الاستحواذ، أصبحت "أتش بي جي" من بين أكبر المساهمين في "مسقط المالية". وبناء على ذلك، وافق مجلس إدارة الشركة على انتخاب **زلفي حيدري** المدير التنفيذي لشركة "أتش بي جي" القابضة، ليكون عضواً في مجلس الإدارة واللجنة التنفيذية. وتعليقاً على هذه الصفقة، قال رئيس مجلس إدارة "أتش بي جي" القابضة **عبد الله المعلمي**: "إن النمو الذي تحقق في قطاع عُمان المالي غير المصرفي، الذي وصل إلى 1,3 مليار دولار، ومواصلة نموه بما يفوق الـ 50 في المئة سنوياً، دفعنا إلى العمل مع كافة المساهمين لتعزيز إمكانيات الشركة في السوق المالية".


زلفي حيدري

ومن جهته، قال **حيدري**: "تشكل عُمان بيئة خصبة لجذب الاستثمارات، وهناك توجه قوي نحو توحيد الأعمال في المستقبل، حيث طلبت السلطات العُمانية مؤخراً وجوب زيادة متوسط رأس المال المسجل لشركات التمويل غير المصرفي". إشارة إلى أن لدى شركة "أتش بي جي" القابضة حالياً استثمارات تفوق قيمتها الملياري دولار، وهي تعمل على تقييم عدد من الصفقات المالية في المنطقة، كما تعتزم زيادة تعاملاتها مع قطاع الخدمات المالي.


GULF BUSINESS CENTER
مع مركز الخليج للأعمال الواقع في قلب مركز الشارقة للاستثمار يمكنك اختبار شعور اللحظة التي يبلغ فيها عملك ذروة النجاح بفضل تقديمه المقومات الجوهرية والعناصر الضرورية للارتقاء بانتاجية العمل وعوائد الاستثمار إلى أعلى المراتب. فمع الموقع المميز والبنية التحتية العصرية وغيرها من الخدمات الكثيرة، ستحلق بعملك عالياً.
أصبح الحصول على مكان مميز للعمل التجاري أمراً ممكناً – ولكل الجنسيات**– مع مركز الخليج للأعمال الذي يؤمن لك بيئة عمل فريدة من نوعها، مثالية في خدماتها لتحقيق ما ترنو إلى تحقيقه في الحياة من أحلام كبرى.
في قلب
العمل،
في قمة
النجاح
المطور الرئيسي
سناس
SNAS
زورونا في
Cityscape
Dubai
من 6 إلى 9 أكتوبر قاعة 4، منصة D10
مركز الشارقة للإستثمار
Sharjah Investment Center


عمرو الدباغ


عاصم رجب

تقرير الاستثمار العالمي 2008: السعودية ومصر في طليعة الدول المضيفة للاستثمارات

ذكر "تقرير الاستثمار العالمي 2008"، الصادر عن مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية "الأونكتاد" أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة على الصعيد العالمي حققت رقماً قياسياً العام الماضي، إذ بلغت نحو 1,8 تريليون دولار، مرتفعة بنسبة 30 في المئة عن العام 2006. ووصلت التدفقات الاستثمارية إلى مستوى قياسي أيضاً في الدول النامية لتبلغ نحو 500 مليار دولار بزيادة نسبتها 21 في المئة.

وقد استقطبت دول الخليج تحديداً ما مجموعه 43 مليار دولار من مجمل التدفقات الاستثمارية، بزيادة 20 في المئة، في حين استقطبت القارة الأفريقية مجتمعة 53 ملياراً من التدفقات الاستثمارية الأجنبية المباشرة. أما في دول العراق والأردن ولبنان وسورية واليمن فانخفض معدل الاستثمارات مقارنةً بالعام المنصرم بنسبة 20 في المئة، ليصل إلى 4,6 مليارات دولار.

واحتلّت السعودية، وفقاً للتقرير، المرتبة الأولى في مجال التدفقات الاستثمارية الأجنبية المباشرة عن منطقة "الشرق الأوسط وشمال أفريقيا" لتتصدر بذلك دول الخليج وغرب آسيا بواقع 24,3 مليار دولار. ولفت التقرير إلى تسارع وتيرة نمو الاستثمارات الأجنبية في المملكة العربية السعودية بمعدلات عالية حيث شهدت خلال العامين 2005 و2006 طفرة استثمارية كبيرة بفضل السياسات الاقتصادية التي تنتهجها والتحسن في مناخ الاستثمار بشكل عام.

من ناحيته، أشار محافظ الهيئة العامة للاستثمار **عمرو الدباغ**، إلى أنّ هذا التقرير، الذي يأتي بعد أيام من صدور تقرير البنك الدولي الذي أكّد تحسن بيئة الاستثمار وأداء الأعمال في المملكة واحتلالها المرتبة الـ16 على مستوى العالم، يلفت إلى أهمية التحسين المستمر لبيئة الاستثمار من أجل جذب المزيد من الاستثمارات ومدى الترابط بين هذين الجانبين، مضيفاً أنّ "التدفقات الفعلية للاستثمارات الأجنبية المباشرة دليل على تحسن أكيد وملحوظ لتنافسية بيئة أداء الأعمال.. كما أنها تعكس إلى حد كبير النمو الاقتصادي المرتفع مقارنة بالعام الماضي".

وأشار الدباغ إلى "أن تقرير "الأونكتاد" أوضح أن المملكة لديها من الإمكانيات والمقومات والمزايا النسبية ما يؤهلها لمراكز أفضل من المركز الحالي في جذب الاستثمار، مما يستوجب بذل المزيد من الجهد من أجل الاستثمار الأمثل لتلك المزايا والمقومات."

وحلّت مصر، استناداً إلى التقرير نفسه، في المركز الأول من ناحية التدفقات الاستثمارية الأجنبية المباشرة عن منطقة شمال أفريقيا، وذلك برصيد 11,3 مليار دولار، أي ما نسبته 22 في المئة من مجمل الاستثمار الأجنبي المباشر المتدفق إلى القارة الأفريقية، لتحتل بذلك المركز الثاني على مستوى القارة الأفريقية، بعد نيجيريا، والمركز الـ20 على مستوى العالم.

وعلّق رئيس الهيئة العامة للاستثمار والمناطق الحرة في مصر **عاصم رجب** على التقرير، مشيراً إلى "أن تقرير "الأونكتاد" أشاد بالإجراءات التي اتخذتها الحكومة المصرية لجذب الاستثمارات"، لافتاً إلى أنّ "مصر تستهدف حالياً التوسع في زيادة الاستثمارات الأجنبية المباشرة في قطاع البنية التحتية والنقل، وأنّها وضعت خطة طموحة تستهدف جذب الاستثمارات للاستفادة من مواردها الطبيعية من خلال إقامة صناعات عنقودية إلى جانب صناعات تحويلية، لتحويل مصر إلى مركز إقليمي وعالمي في مجالات الموارد البشرية وإدارة الخبرات وصناعة السيارات والنسيج بهدف إعادة تصدير المنتجات للأسواق الخليجية والأوروبية، وأن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر لمصر بلغت 13,2 مليار دولار عن السنة المالية (من أول يوليو 2007 إلى 30 يونيو 2008)، أي بزيادة نحو مليار دولار عن الرقم الوارد في تقرير "الأونكتاد" الأخير.

وأظهر التقرير استقطاب البحرين لنحو 1,7 مليار دولار من الاستثمارات الأجنبية المباشرة في العام 2007، ما مكّنها أن تحتل المرتبة الثانية على مستوى الخليج، والتاسعة عالمياً في مستوى أداء التدفقات الاستثمارية الصادرة. ويعكس هذا التقرير الخطوات الواسعة التي خطتها البحرين لتحديث وتحرير اقتصادها مع استقطاب استثمارات كبيرة في مجالات تأسيس الصناعات المستدامة والأنشطة الاقتصادية. ■

التدفقات الأجنبية الاستثمارية المباشرة العام 2007 (مليون دولار)

	غرب آسيا	الدول النامية	شمال أفريقيا	العالم
الداخلة	71493	499747	22415	1833324
الخارجة	44167	253145	1159	1996514

الملتقى والمعرض العربي الدولي للسياحة والسفر (AWTTE 2008)

.... بيروت 16-19 أكتوبر ....

تستضيف بيروت الملتقى والمعرض العربي الدولي للسياحة والسفر (AWTTE) في الفترة ما بين 16 و19 أكتوبر الحالي في مركز بيروت للمعارض "بيال"، وتنظمه وزارة السياحة اللبنانية، بالتعاون مع مجموعة الاقتصاد والأعمال، ويحظى الملتقى والمعرض بدعم طيران الشرق الأوسط بوصفها الناقل الرسمي، إضافة إلى هيئة تشجيع الاستثمار في لبنان ومشاركة أكثر من 13 بلداً من خلال أجنحة عرض وطنية.

في مؤتمر صحفي عقد للإعلان عن الملتقى، اعتبر وزير السياحة اللبناني إيلي ماروني أن "انعقاد AWTTE هذه السنة إنما يكتسب أهمية خاصة لأنه يأتي تتويجاً لموسم سياحي واصطيافي مميز، وربما قياسي. واعتبر ماروني: "أنّ الإقبال الذي شهده لبنان سواء من المغتربين اللبنانيين العاملين في الخارج أم من الأشقاء العرب بمجرد حصول انفراج سياسي، إنما يشير إلى أمرين أساسيين: الأول، هو المزايا السياحية التنافسية التي يتميز بها لبنان في مناخه وطبيعته وثقافته وانفتاحه، ما يجعل من السياحة ثروة حقيقية لم يعد من الجائز إهدارها لأي سبب سياسي. فالسياحة في لبنان ينبغي أن تكون محرّكاً اقتصادياً على مدار العام وقاطرة للعديد من النشاطات المكمّلة، وقطاعاً قادراً على استقطاب الاستثمارات وخلق فرص العمل. أما الأمر الثاني، فإن ما شهده لبنان خلال الأشهر القليلة الماضية إنما يعكس مدى محبة الإخوان العرب وبخاصة الخليجيين منهم للبنان، وحرصهم على القدوم إليه، على الرغم من منافسة المقاصد الأخرى الإقليمية والدولية، والإغراءات التي تقدمها للسيّاح العرب".

وشدّد الوزير ماروني على عزم وزارة السياحة العمل بكل إمكاناتها المتواضعة على دعم وتشجيع القطاع السياحي وفي إطار سياسة متكاملة، على رأس أولوياتها الترويج للبنان بمختلف الوسائل والتركيز على الأسواق الأساسية وفي طليعتها البلدان العربية ومن دون إغفال الأسواق الأخرى سواء كانت أوروبية أو آسيوية. كما أن من أولويات هذه السياسة تعزيز التعاون مع القطاع الخاص بمختلف مؤسساته نظراً إلى الدور الأساسي والحيوي الذي يضطلع به هذا القطاع بفنادقه ومكاتبه السياحية ومطاعمه. وتنظيم هذا الملتقى بالتعاون مع مجموعة الاقتصاد والأعمال المتخصصة نموذج على هذا الإيمان بما يمكن أن يقدمه القطاع الخاص".

أما مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال رؤوف أبو زكي فقال: "يعود ملتقى AWTTE هذا العام وبعد غياب قسري لعامين متتاليين، لنؤكد من خلاله الرهان على مستقبل لبنان السياحي، والثقة بقدرة الاقتصاد اللبناني على التكيّف واستيعاب الصدمات. ونعلن في هذه المناسبة أن مجموعة الاقتصاد والأعمال بقيت خلال العامين الماضيين وعلى الرغم من ظروفهما الصعبة تراهن على تنظيم الملتقى وتبادر إلى اتخاذ إجراءات حجز المكان وتحديد الزمان وتتحمل



من اليمين: الوزير إيلي ماروني ورؤوف أبو زكي

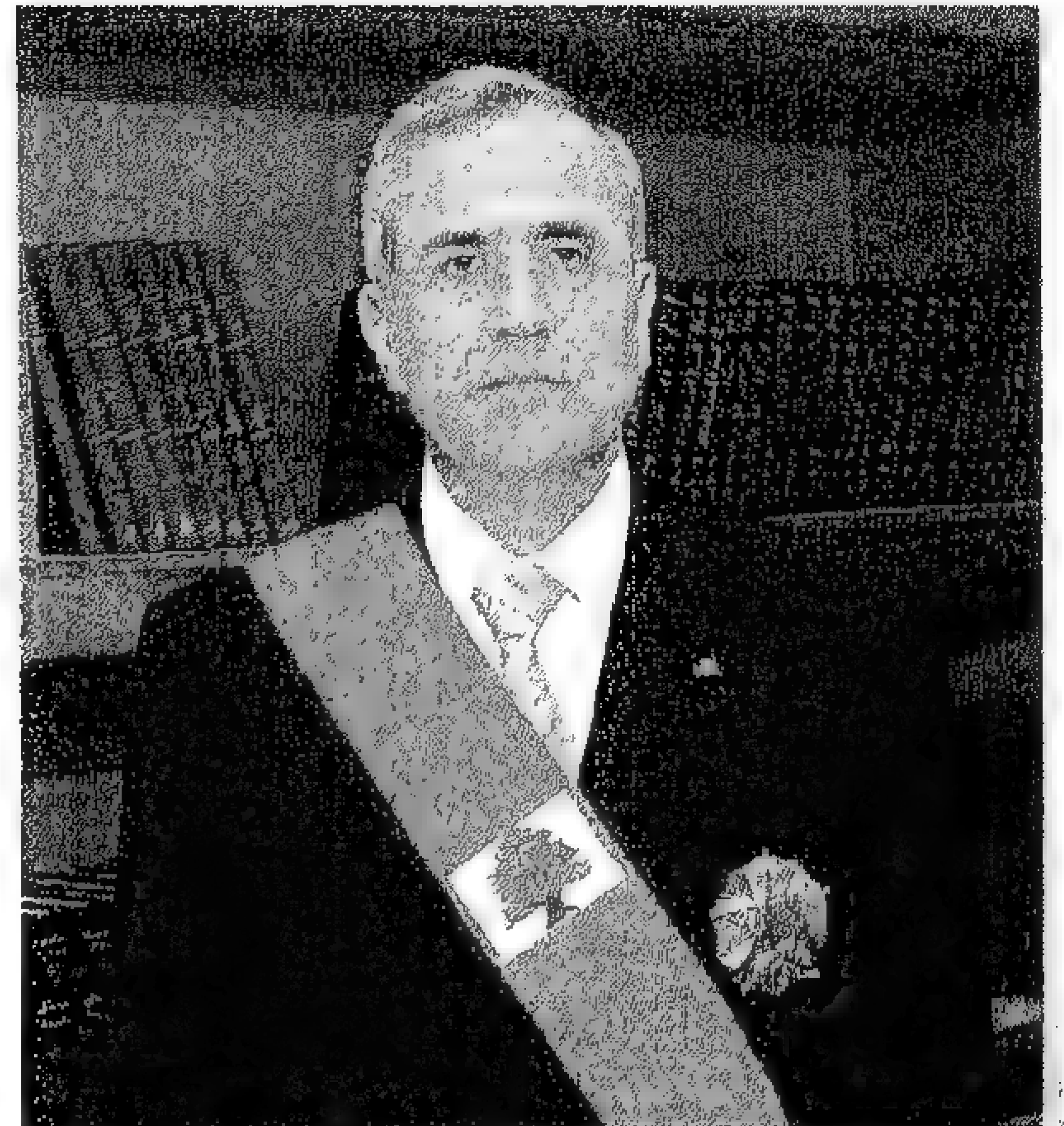
تبعات وأعباء ذلك حرصاً منها على عدم إضاعة أي فرصة قد تسنح لتنظيم الحدث المهم بالنسبة إلى لبنان الذي يمتلك مقومات كثيرة ومتنوعة لقطاع سياحي متميز".

وتابع: "إن الظروف السياسية والأمنية التي حالت دون تنظيم الملتقى خلال العامين الماضيين استمرت خلال الأشهر الأولى من هذا العام، ما جعل الاستعدادات لمعرض (AWTTE 2008) تتسم بالحذر. غير أن هذا المناخ تبدّل مع الإعلان عن "اتفاق الدوحة" وانتخاب العماد ميشال سليمان رئيساً للجمهورية، علماً أن الأشهر الخمسة الأولى كانت مهمة على صعيد تسويق المعرض لا سيما بالنسبة إلى الوزارات وهيئات الترويج السياحي التي تحدد أولوياتها مع بداية العام. ومع ذلك، فإننا ننظر بإيجابية إلى ما أمكن تحقيقه. فلغاية الآن ثمة 13 بلداً أكدت مشاركتها عبر أجنحة وطنية هي: الإمارات، فرنسا، الهند، ماليزيا، تركيا، إيران، قبرص، بولندا، الأردن، الكويت، فلسطين، سيريلانكا وإقليم كردستان العراقي. وهناك مفاوضات مع 8 بلدان أخرى، ونتوقع الحصول على تأكيدات بالمشاركة من 5 بلدان على الأقل، علماً أن الأجنحة الوطنية تضم مؤسسات مختلفة تعمل في القطاع السياحي تشمل شركات طيران وفنادق ومكاتب سياحة وسفر، إضافة إلى هيئات تُعنى بالترويج السياحي".

ولفت أبو زكي إلى أن هناك عدداً متزايداً من المؤسسات اللبنانية وغير اللبنانية لا سيما منها الفنادق ومكاتب السياحة والسفر أكدت مشاركتها. إضافة إلى ذلك فإن AWTTE 2008 كما في دوراته السابقة يستضيف نحو 100 من منظمي الرحلات السياحية العاملين في بلدان عربية وأوروبية. وهؤلاء يلعبون دوراً حيوياً في تنشيط التبادل السياحي من خلال تنظيم رحلات وبرامج للأفواج السياحية".

وختم قائلاً: "يمثل "الملتقى والمعرض العربي الدولي للسياحة والسفر" الذي يستضيفه لبنان سنوياً فرصة مهمة للتسويق والترويج والبحث عن فرص للتعاون بين العاملين في صناعة السياحة ليس بالنسبة إلى لبنان وحسب، بل بالنسبة للبلدان والشركات المشاركة". ■

برعاية الرئيس ميشال سليمان
مؤتمر أصدقاء لبنان للاستثمار والتمويل
في بيروت يومي 20 و21 نوفمبر 2008


الرئيس ميشال سليمان

تنظم مجموعة "الاقتصاد والأعمال" مؤتمر أصدقاء لبنان للاستثمار والتمويل (من باريس 3 إلى بيروت 1) يومي 20 و21 نوفمبر المقبل في فندق انتركونتيننتال فينيسيا في بيروت، وذلك بالتعاون مع البنك المركزي والهيئات الاقتصادية في لبنان، ومع هيئات عربية ودولية عدة.

وينتظر أن يشهد المؤتمر مشاركة واسعة ورفيعة المستوى تشمل رؤساء وزراء ووزراء وقيادات عليا في الهيئات المالية العربية والدولية ونحو 600 من قيادات الأعمال في المؤسسات الخاصة والحكومية من مختلف بلدان المنطقة لاسيما البلدان والهيئات التي شاركت في مؤتمري باريس 2 و3 وفي غيرها من المؤتمرات التي عقدت لدعم لبنان في العقدين الماضيين.

ومن المحاور التي سيركز عليها المؤتمر: التطورات الأخيرة في الاقتصاد اللبناني ورؤية الحكومة والقطاع الخاص لآفاق المرحلة المقبلة، إعادة تجديد الدعم العربي والدولي للبنان واحتياجات المستقبل، فرص الاستثمار المتاحة في لبنان في المشاريع والقطاعات المختلفة. كذلك، يتناول المؤتمر دور الاغتراب اللبناني خاصة في مجالات الاستثمار المباشر ونقل الخبرات والتكنولوجيا والعمل الاجتماعي وتشجيع المبادرة الشابة في لبنان. وستتم مناقشة الأزمة المالية الدولية الأخيرة وانعكاساتها على اقتصادات البلدان العربية، إضافة إلى المستجدات على صعيد أسعار الطاقة والغذاء والبناء.

وقال مدير عام مجموعة "الاقتصاد والأعمال" **رؤوف أبوزكي** أنه وبعد نجاح مؤتمر الدوحة في التوصل إلى حل سياسي للأزمة اللبنانية وبعد انتخاب العماد **ميشال سليمان** رئيساً للجمهورية وتشكيل حكومة جديدة، دخل لبنان والاقتصاد اللبناني مرحلة جديدة تؤشر لاستعادة النشاط والنمو الاقتصادي وانتعاش حركة المشاريع والاستثمار بعد حالة من الركود استمرت منذ صيف العام 2006. وأضاف: "في إطار هذا المناخ ينعقد مؤتمر أصدقاء لبنان للاستثمار والتمويل "من باريس 3 إلى بيروت 1"، برعاية الرئيس العماد **ميشال سليمان**، وبمشاركة فاعلة من رئيس مجلس الوزراء **فؤاد السنيورة** وجميع الوزراء المختصين ومعظم الفعاليات الاقتصادية والمصرفية والاستثمارية اللبنانية والعربية". وأشار إلى أن "المؤتمر يساعد في إعادة إحياء المبادرات العربية والدولية الهادفة إلى مساعدة لبنان اقتصادياً ومالياً بما يمكنه من تحقيق برامجه الإصلاحية والاقتصادية والتنموية التي تعطلت نتيجة الظروف الأمنية والسياسية التي سادت البلاد خلال الأعوام الأخيرة. كما يهدف المؤتمر إلى إعادة تفعيل حركة الاستثمار الخارجية في لبنان".

ينعقد في القاهرة نهاية الشهر الحالي
"ملتقى النقل العربي" يجمع وزراء عرب وأجانب وقادة القطاع


محمد منصور

برعاية رئيس الوزراء المصري **د. أحمد نظيف**، ينعقد في القاهرة نهاية الشهر الحالي "ملتقى النقل العربي" (البري، البحري، الجوي والنهري)، بحضور عدد من وزراء النقل العرب والأجانب وكبار المستثمرين. ويُنظم الملتقى **مجموعة الاقتصاد والأعمال** بالاشتراك مع وزارة النقل المصرية وبالتعاون مع جامعة الدول العربية ولجنة الأمم المتحدة الاقتصادية والاجتماعية لغرب آسيا "إسكوا". وتقام أعماله في فندق سميراميس انتركونتيننتال، في 30 أكتوبر 2008. وهو ينعقد بالتزامن مع اجتماع مجلس وزراء النقل العرب في القاهرة، الأمر الذي يشكل فرصة لأكبر تجمع عربي قيادي في قطاع النقل.

ويأتي انعقاد هذا الملتقى في ظل النمو المطرد الذي تشهده بلدان المنطقة والتحوّل الجذري في قطاع النقل العربي والعالمي بعد الارتفاع الكبير في أسعار الطاقة وظهور نماذج النقل الجديدة. وهو يهدف إلى تسليط الضوء على قطاع النقل المصري وخطط ومشاريع تطويره، ويستعرض أهم فرص الاستثمار المتاحة في قطاع النقل العربي على مستوى الموانئ ووسائل النقل البحري والنهري والطرق السريعة وشبكات النقل. كذلك يتناول الملتقى موضوع "مد محاور النقل الأوروبية إلى بلدان جنوب المتوسط العربية". ومن المتوقع أن يشهد مشاركة واسعة من القيادات الحكومية والخاصة ومن المستثمرين وقادة الشركات العاملة في قطاع النقل والأنشطة المرتبطة به.

"ملتقى تونس الاقتصادي" ينعقد برعاية الرئيس بن علي
تظاهرة استثماريَّة عربيَّة ودوليَّة في 14 نوفمبر 2008

يرعى الرئيس زين العابدين بن علي "ملتقى تونس الاقتصادي" في دورته الثانية التي تنعقد يومي 14 و15 نوفمبر 2008. ويتوقّع أن يشارك في الملتقى عدد كبير من المستثمرين ورجال الأعمال من تونس والبلدان العربية، إضافة إلى مشاركين من أوروبا وأميركا يمثّلون مؤسسات وصناديق استثمار مهتمة بمنطقة شمال أفريقيا وبموقع تونس كمركز إقليمي للمال والأعمال.

وأعلن عدد من المؤسسات التونسية عن رعايتها للملتقى، منها: بورصة تونس، بنك الأمان، و3 شركات للوساطة والهندسة المالية هي: "فيناكورب"، "ماك" و"التونسية للأوراق المالية" عضو مجموعة "إنتغرا"، التي تأسست مؤخراً نتيجة تحالف ما بين "التونسية للاستثمار" و"التونسية للأوراق المالية". وفي الوقت نفسه أعلن عدد من الشركات والمجموعات الخليجية عن رغبتها برعاية الملتقى، لاسيّما من دبي وأبوظبي والكويت.

ويتضمَّن برنامج الملتقى عدداً من المحاور أهمها دور تونس المتوسطي، وموقعها كنقطة وصل بين العالم العربي وبلدان الاتحاد الأوروبي، وآفاق الاقتصاد التونسي بعد الإعلان عن قيام "الاتّحاد من أجل المتوسط"؛ وتمّت دعوة شخصيات أوروبية وعربية للتحدّث في هذا الموضوع.

ويسلّط الملتقى الضوء على مناخ الأعمال والاستثمار في تونس والفرص الناشئة في مجالات البُنى التحتية والتطوير العقاري، لاسيّما بعد أن وقّعت الحكومة التونسية اتفاقات تشجيعيّة مع مجموعات استثماريّة خليجية لانجاز مشاريع كبرى في مجال التطوير العقاري والمطارات والمرافئ والمنتجعات السياحية.

وتقول مصادر تونسية أنّ هناك عدداً من المشاريع المجدية معروضة للاستثمار، كما أنّ هناك نوايا استثمارية لمجموعات خليجية يمكن أن تؤدّي في القريب العاجل إلى الإعلان عن مشاريع جديدة، منها مشروع قطري. وكان الرئيس زين العابدين بن علي ترأس مجلساً وزارياً في الشهر الماضي، دعا خلاله إلى تعزيز تصدير الخدمات في تونس خصوصاً في مجالات تكنولوجيا المعلوماتية والاتصالات حيث حقّقت تونس تقدّماً كبيراً، وفي مجال السياحة الاستشفائيّة والتعليم، بعد أن أصبحت تونس مقصداً للحصول على هذه الخدمات من البلدان المجاورة ومن كثير من الدول الأفريقية.



الرئيس زين العابدين بن علي

يشارك في تنظيم الملتقى "وزارة التنمية الاقتصادية" في تونس و"مجموعة الاقتصاد والأعمال"، بالتعاون مع "الاتحاد التونسي للصناعة والتجارة" (منظمة أرباب العمل) و"هيئة السوق المالية"، إضافة إلى "جمعية رجال الأعمال في المتوسط" (BUSINESS MED) التي وجهت الدعوة إلى أعضائها من قادة اتّحادات أرباب العمل في الدول المتوسطية للمشاركة في الملتقى.

ومن المتوقّع أن يشارك في الملتقى وفد من رجال الأعمال من جمهورية جنوب أفريقيا الذين يرغبون بالتوسّع نحو البلدان العربية بدءاً من بلدان المغرب العربي، وصولاً إلى السودان وجوارها، ويأملون اللقاء برجال أعمال عرب للبحث في مجالات التعاون والشراكة.

من جهة ثانية، يشارك في الملتقى وفد صيني يمثّل إحدى أهمّ المقاطعات الصينية التي تستقطب استثمارات ضخمة ويعمل فيها نحو 80 ألف شركة برساميل أجنبية، إلى جانب 300 شركة متعددة الجنسيات. ويرأس الوفد رئيس مجلس المقاطعة ويضمّ قادة أكبر الشركات الصينية العاملة في المقاطعة. وصرّح منسّق الوفد أنّ سياسة مجلس المقاطعة هو تشجيع الشركات الصينية على الاستثمار في الخارج والاحتكاك بالأسواق الدولية للتعرّف عن كثب على مسار العولمة. واختار الوفد تونس لتكون نقطة انطلاق ومنصة للتوجه نحو منطقة شمال أفريقيا.

وكانت "مجموعة الاقتصاد والأعمال" قد نظّمت العام الماضي الدورة الأولى لـ "ملتقى تونس الاقتصادي" برعاية الرئيس زين العابدين بن علي، إذ شارك فيه نحو 700 رجل أعمال ومستثمر من 21 بلداً عربياً وأجنبياً، وافتتحه الوزير الأول التونسي محمد الغنوشي بحضور عدد من أعضاء الحكومة التونسية ووزراء وشخصيات عربية وأجنبية. وجرى تكريم عدد من الشخصيات العربية والتونسية التي قدمت انجازات اقتصادية في تونس وفي البلدان العربية.

وهذه السنة، سيتمّ أيضاً تكريم شخصيات استثمارية كبرى تُنجز مشاريع مهمة في تونس من منطقة الخليج وتونس، إلى جانب شخصيات تنشط على المستوى الدولي. كما يتوقّع أن يتمّ تشكيل مجلس أمناء للملتقى، يُشرف على دوراته اللاحقة حيث سينظّم سنوياً لمتابعة التطوّرات المهمة التي تشهدها تونس. وتصدر "الاقتصاد والأعمال" عدداً خاصاً يتناول المحاور التي يناقشها المؤتمر ويعرض فرص الأعمال والاستثمار في تونس، كما يسلّط الضوء على عدد من المشاريع الكبرى التي يجري تنفيذها حالياً بمبادرات من مجموعات استثمارية عربية. ويتضمّن العدد الخاص أيضاً عرضاً لمنجزات الرئيس زين العابدين بن علي، لاسيّما وأنّ الملتقى يتزامن مع الذكرى 21 لتغيير 7 نوفمبر الذي أدّى إلى مجيء الرئيس بن علي إلى سدّة الحكم. ■

القاهرة مقر إقليمي للاتحاد العربي لمنتدى الاقتصاد والأعمال

وقّع الاتحاد العربي لمنتدى الاقتصاد والأعمال، المنبثق عن مجلس الوحدة الاقتصادية العربية، والعضو المراقب في المجلس الاقتصادي والاجتماعي التابع لجامعة الدول العربية، اتفاقية مع الحكومة المصرية ممثلة بوزارة الخارجية، تقضي باتخاذ القاهرة مركزاً إقليمياً للاتحاد.

عُقد حفل التوقيع على اتفاقية المقر في وزارة الخارجية المصرية، مطلع الشهر الماضي، وأعقبه مؤتمر صحفي حضره مندوب مصر الدائم لدى جامعة الدول العربية السفير **حازم خيرت**، وأمين عام مجلس الوحدة الاقتصادية العربية **د. أحمد جويلي** ومدير مكتب وزير الخارجية السفير **هشام بدر** وأمين عام الاتحاد ومدير عام مجموعة "الاقتصاد والأعمال" **رؤوف أبو زكي**.

بداية، تحدث السفير **حازم خيرت** مرحباً، وقال أن استضافة مصر لمقر الاتحاد العربي لمنتدى الاقتصاد والأعمال من شأنه أن يعطي دفعة قوية للعمل الاقتصادي العربي المشترك، "لاسيما أننا مقبلون على انعقاد القمة الاقتصادية العربية في الكويت مطلع العام المقبل، وسيكون للاتحاد دور مهم في سياق هذه القمة".

وبدوره تناول **د. جويلي** دور مجموعة **الاقتصاد والأعمال في تعزيز العلاقات** الاقتصادية العربية مع دول الجوار خاصة تركيا، إلى جانب تكليف المجموعة بتنظيم المعرض المصاحب لقمة الكويت الاقتصادية، معرباً عن ثقته بنجاح المجموعة في أداء هذه المهمة استناداً إلى تاريخ طويل من النجاحات في مثل هذه الأنشطة.

وتحدث مدير عام **الاقتصاد والأعمال رؤوف أبو زكي فقال**: "إنه لشرف كبير أن نلتقي في رحاب وزارة الخارجية لتوقيع اتفاق دولة مقر بين حكومة جمهورية مصر العربية والاتحاد العربي لمنتدى الاقتصاد والأعمال، والذي بموجبه يصبح للاتحاد المذكور مركز إقليمي في القاهرة".

"والاتحاد، الذي لي شرف أمانته العامة انبثق عن مجلس الوحدة الاقتصادية العربية، وهو عضو مراقب في المجلس الاقتصادي والاجتماعي المنبثق بدوره عن جامعة الدول العربية".

وقال **أبو زكي**: "إن إقامة مركز إقليمي لاتحاد الاقتصاد والأعمال في القاهرة يتيح له لعب دوره بفعالية أكبر وتوفير خدمة أفضل في مجال اختصاصه، لاسيما على صعيد ترويج الاستثمار في البلدان العربية عامة وفي مصر بصورة خاصة، علماً أن الاتحاد وعبر أداته التنفيذية المتمثلة بمجموعة **الاقتصاد والأعمال** يقوم بنشاط مكثف في مختلف البلدان العربية، وهو ينظم عشرات المؤتمرات الاستثمارية والاقتصادية في هذه البلدان وفي طليعتها مصر".

وأشار **أبو زكي**، في هذا السياق، إلى أن الاتحاد العربي لمنتدى الاقتصاد والأعمال، وبالتعاون مع المجموعة، سينظم خلال الأشهر المقبلة 3 مؤتمرات في القاهرة، إضافة إلى عشرات المؤتمرات في عواصم عربية أخرى. والمؤتمرات التي ستعقد في القاهرة هي:

1 – "ملتقى النقل العربي" في 29 و30 أكتوبر بالاشتراك مع وزارة النقل في مصر وجامعة الدول العربية والأسكوا، وبمشاركة معظم وزراء النقل العرب وقادة شركات القطاع الخاص المعنيين.

2 – "ملتقى القاهرة للاستثمار الثالث" في 21 و22 ديسمبر الذي ينعقد سنوياً برعاية الرئيس **محمد حسني مبارك**، وبمشاركة فاعلة من وزارة الاستثمار في مصر بقيادة الوزير **د. محمود محي الدين**.

3 – "ملتقى الصناعات النسيجية العربية" في 15 و16 مارس 2009 بمشاركة وزير التجارة والصناعة المهندس **رشيد محمد رشيد** وبتنظيم مشترك مع الاتحاد العربي للصناعات النسيجية.

وختم **أبو زكي**: "لا يسعني إلاّ تسجيل الشكر العميق لوزارة الخارجية المصرية لتوقيع الاتفاق ولاستضافة هذا اللقاء الصحفي، ونخص بالشكر السفير **حازم خيرت**، المندوب الدائم لدى جامعة الدول العربية، والسفير الصديق **هشام بدر** الذي سينتقل بعد أيام لتسلم مهامه كسفير في سويسرا متمنين له النجاح والتوفيق. كما نشكر **د. أحمد جويلي** الذي كان له الفضل الأكبر في قيام اتحادنا بل ومعظم الاتحادات، وما حضوره معنا اليوم سوى تأكيد جديد على الدعم والاحتضان والرعاية. ونشكر أمين عام جامعة الدول العربية **عمرو موسى** الذي يشارك "الاقتصاد والأعمال" معظم نشاطاتها، ويسعى إلى تطوير اهتمام الجامعة بالعمل الاقتصادي العربي المشترك والذي سيتوج بانعقاد القمة الاقتصادية والاجتماعية والتنموية العربية في يناير المقبل في الكويت. كما نشكر **د. محمود محي الدين**، وزير الاستثمار الذي رعى إنشاء المقر الإقليمي لاتحاد الاقتصاد والأعمال". ■



من اليمين: السفير هشام بدر، السفير حازم خيرت، رؤوف أبو زكي ود. أحمد جويلي



رئيس وزراء مصر د. أحمد نظيف: لا قلق على الإقتصاد المصري

الفورة العقارية في مصر إيجابية

حاوره: رؤوف أبوزكي

توسعت نشاطات مجموعة الاقتصاد والأعمال في السوق المصرية خلال الأعوام الأخيرة وأخذت تلعب دوراً متزايداً في تغطية وترويج الاقتصاد المصري، علماً أن نشاط المجموعة في مصر ليس بجديد سواء على صعيد النشر أم على صعيد تنظيم المؤتمرات. وسبق لـ"الاقتصاد والأعمال" أن نظمت في العام 2001 وبالاشتراك مع وزارة المالية في مصر والبنك الإسلامي للتنمية مؤتمر "البناء-التشغيل-نقل الملكية (B.O.T)". وعادت وتعاقدت مع الحكومة المصرية ممثلة بوزارة الاستثمار والهيئة العامة للاستثمار والمناطق الحرة على تنظيم ملتقى سنوي تحت مسمى "ملتقى القاهرة للاستثمار" وذلك قبل ثلاث سنوات. وينعقد الملتقى سنوياً وفي شهر ديسمبر من كل سنة. والمجموعة بصدد التحضير للملتقى الثالث في 21 و22 ديسمبر المقبل برعاية الرئيس محمد حسني مبارك ومشاركة رئيس مجلس الوزراء د. أحمد نظيف وجمال مبارك الأمين العام المساعد وأمين السياسات في الحزب الوطني الديموقراطي والوزراء والمسؤولين المصريين المختصين ونحو الألف من قيادات الأعمال في المؤسسات المصرية والعربية والإقليمية.

وكثفت المجموعة نشاطها في مصر لاسيما في قطاع المؤتمرات بحيث لم يعد نشاطها يقتصر على الملتقى السنوي المذكور بل تعداه إلى مؤتمرات قطاعية مثل: مؤتمر النقل العربي في أكتوبر الحالي، وملتقى الصناعات النسيجية العربية الذي يتم تنظيمه بالتعاون مع الاتحاد العربي للنسيج، وفي برنامج المجموعة نشاطات أخرى تعلن عنها في حينه.

وبغية توفير الخدمات المطلوبة لنشاطها المتزايد في السوق المصرية، قررت "الاقتصاد والأعمال" فتح مقر إقليمي لها في القاهرة وذلك بموجب اتفاق مع وزارة الخارجية المصرية ينتظر صدوره بمرسوم عن مجلس الشعب. وقام مدير عام الاقتصاد والأعمال مؤخراً بزيارة رئيس مجلس الوزراء في مصر د.أحمد نظيف حيث استعرض معه نشاطات المجموعة، وأشاد نظيف بهذه النشاطات وطلب زيادتها لتشمل قضايا الزراعة والغذاء وغيرها من القطاعات الحيوية. وتتوجت هذه المقابلة بحديث مع نظيف يتناول شؤون الاقتصاد المصري في المرحلة الراهنة وآفاق المستقبل. وبدا د. نظيف متفائلاً بالمستقبل معتبراً أن الحديث عن التباطؤ إنما هو حالة نفسية أكثر منه واقعاً وأن كل المؤشرات تؤكد ذلك. وتوقع أن تستمر وتيرة النمو. واستبعد حصول انعكاسات كبيرة للأزمة المالية الدولية على الاقتصاد المصري. وهنا المقابلة:

■ يبدو أن الاستثمار في مصر أصيب بشيء من الفتور في الفترة الأخيرة، ربما نتيجة لظروف إقليمية ودولية عديدة، وذلك على الرغم من زيادة أرقام الاستثمار الأجنبي، علماً بأن حجمها غير واضح بل هناك تناقض في تصريحات الوزراء حولها. كيف ترون الأمور؟

□ الرقم الحقيقي والمعلن لحجم الاستثمار الأجنبي المباشر في مصر هذا العام هو 13,2 مليار دولار، مقابل 11 ملياراً العام الماضي. وهناك حالة قلق من انعكاسات التطورات الاقتصادية العالمية، ولكن لا يوجد تباطؤ اقتصادي حتى الآن. والسؤال الذي يشغلنا حالياً هو هل نستطيع الاحتفاظ بمعدل نمو 7 في المئة أم سنتأثر سلباً بالتطورات العالمية. في اعتقادي، أن التأثير على مصر سيكون محدوداً، وقد يتراجع معدل النمو إلى نحو 6 في المئة لأن مصر لا تزال تمتلك فرصاً كبيرة للنمو. فالاقتصاد المصري يتسم بالتنوع والنمو لا يأتي من قطاع واحد. فالصناعة حققت نمواً العام الماضي في حدود 8 في المئة وهو قطاع استثماري طويل الأجل ويولد فرص عمل كثيرة. أيضاً قطاع السياحة يحقق معدل نمو كبيراً حيث بلغ عدد السياح هذا العام نحو 8,5 ملايين سائح حتى أغسطس الماضي، وهناك معدل زيادة في حدود المليون سائح سنوياً، ونتوقع أن يبلغ العدد الإجمالي للسياح هذا العام 12 مليون سائح. كذلك قناة السويس تحقق أرقاماً قياسية في مداخيلها حيث تجاوزت الـ5 مليارات دولار العام الماضي، ومن المتوقع أن تزيد هذا العام. الشيء نفسه يحدث في تحويلات المصريين من الخارج. أما الصادرات المصرية فارتفعت بأكثر من 20 في المئة، وهذه الصادرات قد تتأثر بالركود العالمي ولكن ليس بنسبة كبيرة لأن الصادرات المصرية باتت تتمتع بتنافسية عالية في كثير من السلع.

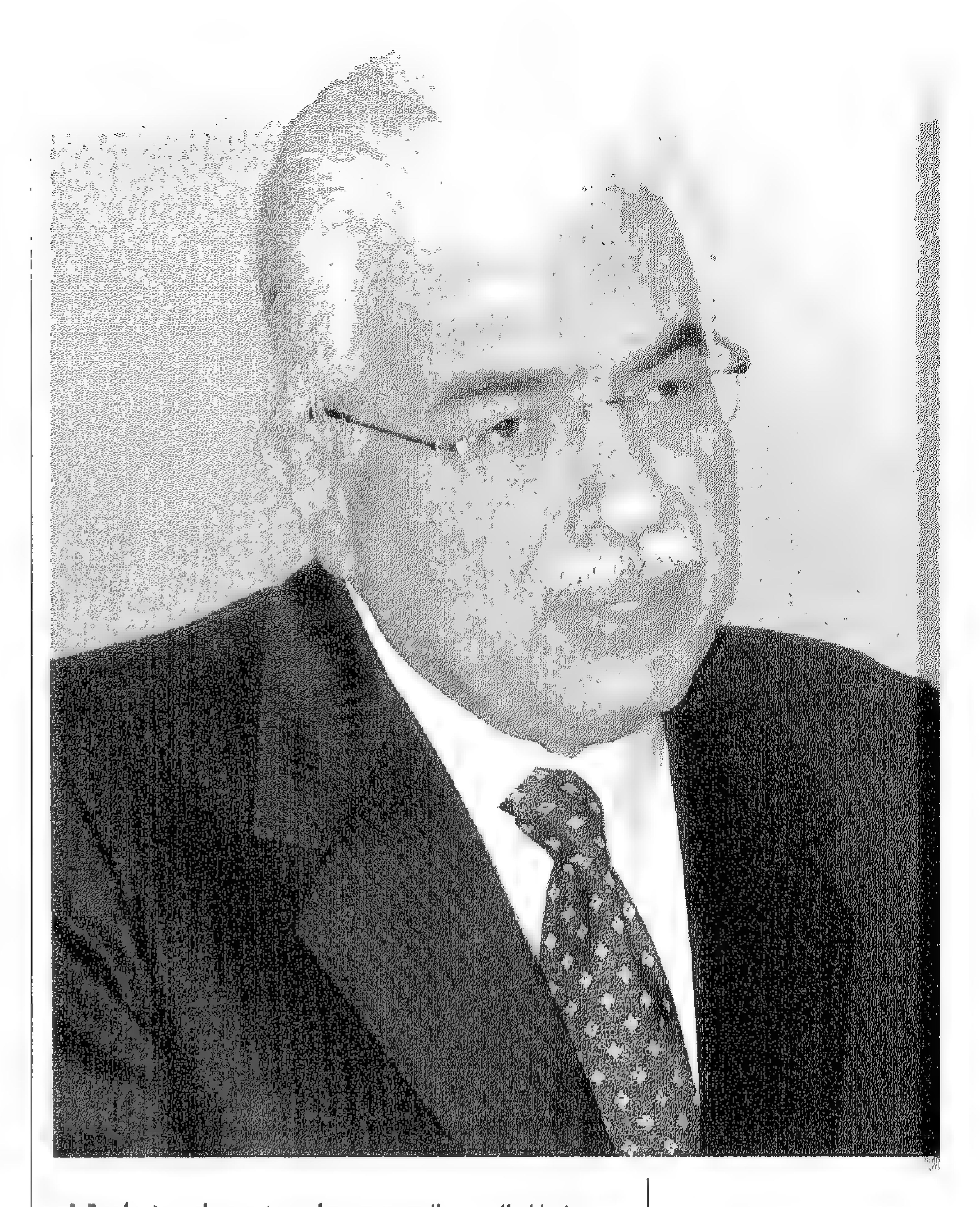
13.2 مليار دولار قيمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة العام الحالي

إذاً الشكل العام للاقتصاد متوازن، والاقتصاد الكلي يتمتع حالياً بقوة دفع كبيرة من الصعب أن تتأثر بالظروف. ولذلك لست قلقاً، رغم "المزاج" العام السلبي الذي يؤثر بالمستثمرين. وفي المقابل، هناك ثروات في المنطقة تبحث عن أسواق آمنة، ومصر مرشحة في الفترة المقبلة لجذب جزء كبير من هذه الثروات. وهنا أطالب بضرورة أن تبقى رؤوس الأموال العربية في المنطقة وهذا لا يحدث بالدرجة الكافية.

تحول استثماري

■ ولكن هل هناك فرص كافية ومجدية أمام هذه الاستثمارات، وتتوافق مع الستراتيجيات الاستثمارية للمستثمرين وللدول المصدرة لرأس المال؟

□ فرص الاستثمار كثيرة ومتنوعة في مصر، وعلى



سبيل المثال، هناك مشروعات وفرص استثمارية في قطاع النقل تقدر بنحو 10 مليارات دولار، تشمل موانئ وطرقاً وسكك حديد ونقلاً نهرياً، وكلها مشروعات حيوية ومربحة لأنها في بلد ينمو بوتيرة مرتفعة. فحجم تجارة مصر تضاعف ثلاث مرات في القيمة ومرتين في الكمية خلال السنوات الأربع الماضية. وعلى الرغم من التوسعات التي شهدتها الموانئ، هناك حاجة للمزيد من التوسع، كذلك هناك فرص استثمارية كبيرة في قطاع النفط والغاز تهدف إلى تنمية الاحتياطيات. وكذلك الأمر في مجال الخدمات خاصة في قطاع الاتصالات الذي ينمو بنسبة تتراوح ما بين 15 و20 في المئة.

ويمتاز الاستثمار في مصر بتنافسية تكلفة العمالة، إضافة إلى توافر العمالة المدربة، خاصة مع بدء تطبيق برامج تدريبية مكثفة تقوم بها الدولة.

تجربة رجال الأعمال في السلطة ناجحة ومن لديه دليل على تعارض المصالح ليقدمه

■ **هذه الفرص والخطط تحتاج إلى تكثيف وتنويع خطط وآليات ترويج الاستثمار وطرح المشاريع؟**

□ هذا صحيح. وأنا سعيد بالدور الذي تقوم به "الاقتصاد والأعمال" في هذا الشأن. ونسعى في الفترة المقبلة إلى الترويج لقطاعات معينة. فقطاع الزراعة مثلاً يكتسب أولوية كبرى حالياً، وهناك فرص في مجال التصنيع الزراعي لأن مصر سوق كبيرة، ونجهز الآن حزمة من المشروعات في مجال التصنيع الزراعي تشمل تطوير صناعات الألبان واللحوم والدواجن والأسماك. كما نسعى لطرح مشاريع متكاملة، فالأراضي كثيرة ومتاحة في الصعيد وتوشكى وسيناء، ونريد أن تعتمد المشاريع الزراعية المطروحة على التكنولوجيا الحديثة لأن القطاع لم يأخذ نصيبه من الاستثمار العربي حتى الآن، والفرصة مهيأة حالياً. ومنذ سنوات كنت أقول لنفسي لماذا لا تستطيع مصر جذب 10 مليارات دولار، أما الآن فأقول لماذا لا تجذب 15 أو 20 ملياراً. صحيح أننا مررنا بعام صعب ولكننا مصرون على استكمال المسيرة لأنه ليس لدينا بديل آخر.

طبيعة خاصة

■ **استقبلتم قبل هذا اللقاء مباشرة د. فاروق العقدة محافظ البنك المركزي المصري، هل تتخوفون من انعكاسات الأزمة المالية العالمية على الاقتصاد المصري؟**

□ الرؤية العامة هي أن الاقتصاد المصري له طبيعته الخاصة، ذلك لأن السوق المالية المصرية ليست بالحجم الذي يتأثر بما يجري في العالم. كما أن الشركات المدرجة تتميز بأوضاع جيدة وليس لديها مشاكل، وأن الأسهم حالياً أقل من قيمتها الحقيقية. صحيح أن هناك خروجاً لبعض الأموال بسبب صعوبات تواجهها في مكان آخر إلا أن هذا الخروج مؤقت.

■ **ماذا عن الانعكاسات المباشرة للأزمة؟**

□ ليس هناك تأثير واضح على أسعار الأسهم في البورصة، كذلك ليس هناك تأثير على السياحة والتجارة، لأن الأمر يبدو على أنه أزمة ثقة في الاقتصاد العالمي أكثر منه أزمة هيكلية في الاقتصاد المحلي.

تحديات العجز والتضخم

■ **تواجهون تحديات كبيرة تشمل عجز الموازنة والتضخم والنمو غير المتوازن، كيف تتعاملون مع هذه التحديات؟**

□ الحكومة حققت نجاحاً في الحفاظ على نسبة العجز عند 7 في المئة من الناتج المحلي رغم زيادة الدعم بسبب ارتفاع أسعار الغذاء والطاقة حيث تحملنا ما يزيد على 20 مليار جنيه. وخفض العجز جاء بسبب زيادة الإيرادات الناتجة عن الإصلاح الضريبي الذي تم، ونحن ملتزمون بخفض العجز بمعدل 1 في المئة سنوياً حيث كان يدور حول 11 في المئة قبل 4 سنوات. ونستهدف الوصول به إلى 3 في المئة، أي أننا بحاجة إلى 4 سنوات أخرى، ولدينا الفرصة لتحقيق هذا الهدف من خلال إصلاح ضريبي يحقق التوازن المطلوب. بالنسبة للتضخم، فإنه يرجع بنسبة 80 في المئة إلى عوامل خارجية لأننا نستورد الكثير من احتياجاتنا من الخارج. وكان لارتفاع أسعار الحبوب والطاقة تأثير مباشر على معدل التضخم لدينا. الآن حدث هدوء نسبي في أسعار الطاقة والغذاء ما يؤدي قطعاً إلى انحسار الغلاء. أما النسبة الباقية من أسباب التضخم فترجع إلى حالة النمو التي يمر بها الاقتصاد المصري، ومع ذلك نحن

نستهدف معدل تضخم يتراوح ما بين 6 و8 في المئة، ومن المتوقع أن نبلغ هذا الهدف منتصف العام المقبل.

■ **أصدرت الحكومة في شهر مايو الماضي قرارات عدة، بفعل ضغوط الأسعار العالمية للطاقة والغذاء، كانت بمثابة صدمة، خاصة لمستثمري المناطق الحرة حيث تم تعديل أسعار الطاقة وإلغاء الإعفاءات الضريبية لهذه المشاريع، الأمر الذي ترتب عليه انسحاب بعض المستثمرين. لماذا هذه القرارات؟ وهل يعني ذلك أن الحكومة غيّرت سياستها؟**

□ بعض المستثمرين في المناطق الحرة تأثروا بهذه القرارات، ولكن الحكومة لم تغيّر سياستها. فنحن نستهدف إحداث توازن كامل في ما يتعلق بإلغاء الإعفاءات في البلد، وتمّ إخضاع الصناعات كثيفة الاستخدام للطاقة للضرائب وهذه نسبتها محدودة. وكانت هذه الصناعات تتمتع بإعفاءات غير عادية في ظل ظروف عالمية مؤاتية، لذلك لم تتأثر كثيراً بإلغاء الإعفاءات مثل صناعة الأسمدة التي تحقق أرباحاً عالية. والسؤال هو هل ستكون هناك إجراءات غير متوقعة، الإجابة هي بالنفي.

80 في المئة من التضخم مستورد وعالجنا عجز الموازنة بالإصلاح الضريبي

الفورة العقارية

■ **يمر القطاع العقاري بفورة متنامية، كيف تنظرون إلى واقع ومستقبل القطاع؟ وهل تتخوفون من انعكاسات سلبية لهذه الفورة على الأسعار وعلى معدل التضخم؟**

□ القطاع العقاري من القطاعات المهمة لأنه قطاع كثيف العمالة ونحن سعداء بتدفق الأموال العربية عليه. ولا أرى جوانب سلبية لازدهار القطاع حتى الآن، فالأسعار لم ترتفع خاصة أسعار الأراضي. وحقيقة الأمر أن 80 في المئة من الأراضي التي وفرتها الدولة استخدمت في مشاريع سكنية لذوي الدخل المحدود والمتوسط. وهناك أراض بيعت بآلاف الجنيهات للمتر، وأخرى بيعت بمئات الجنيهات، وهناك أراضٍ قُدمت مجاناً من أجل مشاريع الإسكان المدعومة.

أما أسعار مواد البناء فقد ارتفعت، ولكن الدولة بادرت إلى إعطاء رخص جديدة لإنشاء مصانع للحديد والإسمنت لتلبية الطلب المتزايد رغم الأسعار المرتفعة، وهذا دليل على أن هناك نمواً حقيقياً في مصر وزيادة في دخول شرائح عديدة.

■ **هل هي إذاً فورة صحية وإيجابية؟**

□ لقد ارتفع الدخل الفردي بمعدل 3 أو 4 مرات، وأصبح هناك استهلاك متنام، ومن جانبنا خصصنا نحو نصف مليار جنيه في الموازنة الجديدة لتدريب الداخلين إلى سوق العمل وإعادة تأهيلهم، لأنني لن أنتظر إصلاح التعليم، فهناك طلب متزايد على العمالة في السياحة والصناعة والمقاولات والخدمات الطبية. نحن باختصار خلقنا مناخاً جيداً ومن الصعب أن تتوقف العجلة التي دارت والمهم الحفاظ عليها والبعد عن المؤثرات الخارجية.

صفقة بنك القاهرة لم تفشل وتأجيل رخصة الهاتف الثابت لأسباب عالمية



■ **شكل تعثر بيع بنك القاهرة وتأجيل طرح الرخصة الثانية للهاتف الثابت بمثابة انتكاسة استثمارية من وجهة نظر بعض دوائر الأعمال. ما هي أسباب ما حدث وما تأثيره المستقبلي على ترويج الاستثمار في الخارج؟**

□ ما حدث بالنسبة لبنك القاهرة ليس فشلاً بقدر ما هو زيادة طموح. فالأسعار التي حصلنا عليها في المزايدة كانت بلغت نحو أربعة أضعاف القيمة الدفترية، ولكن التوقعات كانت عالية، لا سيما بعد صفقة بيع بنك الإسكندرية بنحو ستة أضعاف القيمة الدفترية. وفي ظل التطورات الحالية ننتظر، وهذا لا يعني أننا عدّلنا عن بيع البنك. وبالنسبة للرخصة الثانية من الهاتف الثابت فالقطاع ينمو والتوجه للمحمول يطغى على الثابت، وظروف السوق العالمية كانت السبب وراء تأجيل طرح الرخصة.

الإصلاح السياسي

■ **الإصلاح السياسي ضروري للإصلاح الاقتصادي، ما هو تقييمكم لما تم من خطوات في هذا الاتجاه، وما الذي تحتاجه مصر لإنجاز المزيد من الإصلاح السياسي؟**

□ هناك تطور كبير في هذا المجال، فالمناخ العام للتعبير عن الرأي تطوّر، ومصر بلد مفتوح والشفافية تزداد، ولا يستطيع أحد أن يعمل في الظلام أو يأخذ قراراً من دون مناقشة أو معرفة الرأي الآخر. ومقارنة مع دول أخرى في المنطقة، حققت مصر تقدماً كبيراً، فهناك الفضائيات التي تنتقد كل شيء والمجلس النيابي يشهد مناقشات في كافة القضايا لم يكن يشهدها من قبل، والمناخ العام يتجه نحو المزيد من الحريات والديموقراطية. ومع ذلك، مازال لدينا خطوات على طريق الإصلاح السياسي، جزء منها مرتبط بالأحزاب السياسية والدور الذي يمكن أن تلعبه في هذا المجال،



موجة دبي القادمة

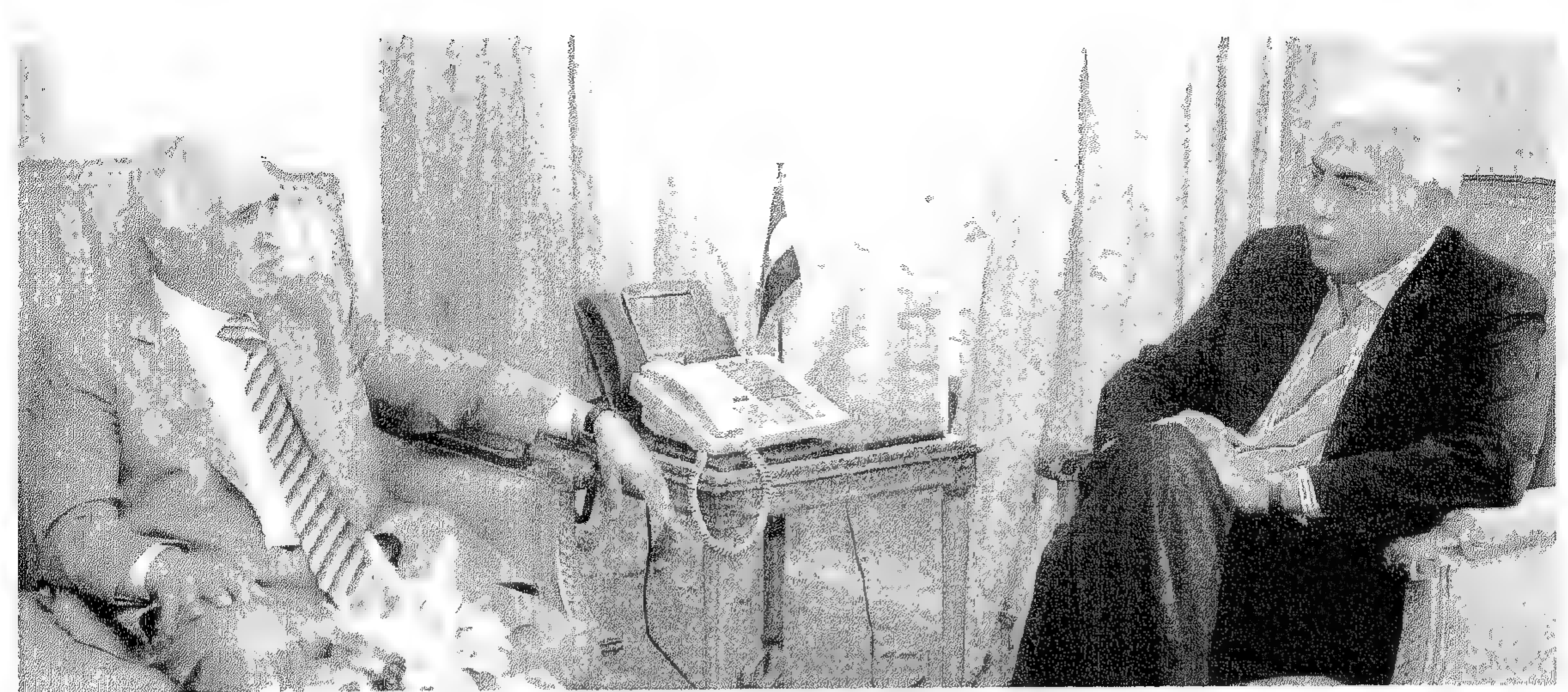
الماء حي سكني جديد ينبض بالحياة في أكثر المشاريع السكنية رقيا في دبي. عقارات جميرا للغولف
يضم المجمع السكني شققا بغرفة نوم واحدة أو غرفتين وشقق دوبلكس وبنتهاوس ومنازل بطراز
تاون هاوس بثلاث غرف وفلل بأربع وخمس غرف نوم. لقاء يعني الحياة - والأسلوب الأمثل للعيش

يبدأ البيع اعتباراً من أكتوبر/تشرين الأول ٢٠٠٨

JUMEIRAHGOLFESTATES.COM



إحدى شركات ليجركورب



الرئيس نظيف مستقبلاً مدير عام مجموعة الإقتصاد والأعمال رؤوف أبوزكي

ولكن هذه الإصلاحات تحتاج إلى وقت كي تمضي في الاتجاه الصحيح، ومطلوب من الأحزاب أن تركز على بناء قواعدها.

السلطة والثروة

■ **هناك أحاديث عن تداخل السلطة والثروة. ما هو تقييمكم لتجربة رجل الأعمال الوزير؟**

□ ما يتعلق بهذه القضية هو لغط سياسي أكثر من أي شئ آخر، فنحن أول حكومة بعد الثورة استعانت برجال الأعمال، وسميت بأنها حكومة رجال الأعمال رغم أنها تضم 30 وزيراً من بينهم 4 أو 5 رجال أعمال. وفي ما يتعلق بتقييم التجربة، يجب أن نتساءل هل هناك أي ملاحظة سلبية على هؤلاء؟ هل حدث أي نوع من تداخل المصالح؟ وما نسمعه عن تضارب المصالح ما هو إلا شائعات ودائماً يثبت عدم صحتها. والأهم من ذلك أن هؤلاء الوزراء حققوا نجاحاً واضحاً مدعوماً بالوقائع والأرقام. فهناك طفرة في السياحة والإسكان، وفي مشاريع مياه الشرب والصرف الصحي. في العام الماضي كانت لدينا مشكلة مياه، وقد أنفقنا في سنة واحدة 3 مليارات جنيه، ووعدنا أن الأزمة لن تتكرر وحققنا وعدنا، وينطبق الأمر على المسائل التجارية حيث يحقق وزير التجارة نجاحات متتالية.

■ **إدخال ذهنية جديدة للحكم أمر غاية في الأهمية، ولدينا في لبنان نموذج رفيق الحريري؟**

□ جزء كبير من النجاح الاقتصادي الذي حدث هو بسبب الفكر الجديد الذي جاء مع هؤلاء الناس. وهذه نقلة نوعية ومن المبكر أن نحكم على التجربة. ولكن المهم هو أن هناك سياسات واضحة جديدة، والمجتمع بطبيعة الحال ينظر لكل جديد بحذر وعلينا مسؤولية إقناع الجميع بهذا الفكر فهو الذي سيحقق الأهداف التي نسعى إليها.

أسعار العقارات لم ترتفع بدليل استمرار نمو الطلب

■ **هناك بالفعل فجوة في إقناع الناس، وبالتالي هناك حاجة إلى أساليب مبتكرة للترويج لما تحقق والذي يمس مصالح الناس مباشرة.**

□ إذا لم يشعر أي فرد أنه مستفيد لن يقتنع، ومع ذلك نسعى لشرح السياسات وربما لا نفعل ذلك بالقدر الكافي. ومجتمعنا يتمتع بقدر كبير من الوعي والذكاء ليعرف مصلحته على المدى الطويل. صحيح هناك ديماغوجية في التعاطي مع التطورات الحاصلة، ولكن علينا عبء إقناع الناس كي يتفاعلوا بشكل سليم مع التغيير.

■ **جاء خفض التصنيف السيادي لـ"مصر" في بعض التقارير الدولية مؤخراً وما ترتب عليه من تراجع حاد لمؤشرات البورصة المصرية في شهري يوليو وأغسطس الماضيين، بمثابة جرس إنذار بضرورة تعديل بعض السياسات الاقتصادية، كيف تلقيتم هذه الرسالة وكيف تعاملتم مع مضمونها؟**

□ السبب الرئيسي لهذه التقارير هو التضخم، ومع ذلك ذكرت هذه التقارير أنه من الممكن التعامل معه فهو وضع مؤقت وسوف يعاد النظر فيه.

■ **تستضيف الكويت أول قمة اقتصادية عربية في يناير المقبل، ماذا أعددتم لها وكيف ترون تأثيرها على مسيرة التكامل الاقتصادي العربي؟**

□ التكامل العربي مفتاح مهم في زمن المصالح المتبادلة، وهو يحدث نوعاً من التوزيع الطبيعي للموارد المالية والبشرية المتاحة لكل بلد. والمهم هو كيف نصل إلى مرحلة تبادل المصالح. ومن الأفضل أن تشارك في الملتقى مؤسسات الأعمال وأن يتم التركيز على تطوير التوافق والمشاركة والتبادل، وأن تنفتح الأسواق العربية على بعضها بشكل أفضل، كما يجب أن نستمر في إزالة العوائق من خلال العمل على محورين: الأول، هو التمويل حيث يجب إعادة هندسة مؤسسات التمويل العربية بحيث يتم تفعيل دورها، وهناك مبادرات مصرية سنطرحها خلال القمة. والمحور الثاني هو الصناديق العربية الحكومية حيث يفترض النظر في تفعيلها وأن يكون مستوى طموحها أكبر من ذلك، فانطلاق هذه الصناديق بطريقة فعالة سيشجع إطلاق وتنشيط صناديق القطاع الخاص. ■

الزلزال المالي

هزات ارتدادية في الأسواق العربية

مع إقرار الكونغرس الأميركي لبرنامج الإنقاذ المالي لحكومة الرئيس بوش، يكون الاقتصاد الأميركي ومعه الاقتصاد العالمي قد دخل بالفعل سباقاً مع الزمن لاحتواء الآثار الخطيرة وبعيدة المدى لانهيار النظام المالي الأميركي، ليس فقط على الولايات المتحدة نفسها فحسب، بل وعلى الاقتصاد العالمي الذي أصبح شديد الترابط بدليل مسلسل الانهيارات والكوارث التي ألمت بعدد كبير ويزداد يوماً بعد يوم من المؤسسات المالية حول العالم وكذلك الانهيارات الشاملة التي أصابت أسعار الأسهم في جميع البورصات الدولية والتي يقدر الآن أنها خسرت خلال الأزمة أكثر من 4 آلاف مليار دولار من القيمة الترسملية التي كانت عليها قبل انفجار الأزمة.

يبقى القول أنّ برنامج الإنقاذ الأميركي الذي يتوقع أن يكلّف الاقتصاد الأميركي نحو 700 مليار دولار هو وكما يدل اسمه برنامج طوارئ هدفه الحؤول دون تحوّل الأزمة المالية إلى تدهور اقتصادي شامل يهدد بعواقب اجتماعية وسياسية أميركياً وبتعميم حالة من الركود والتباطؤ الاقتصاديين على المستوى الدولي، أي أن البرنامج يستهدف إنقاذ الاقتصاد الأميركي من شفير الهاوية لكنه لن يؤدي بالضرورة إلى إعادة الأمور إلى ما كانت عليه قبل الأزمة. وهو بهذا المعنى أشبه بفرقة الإنقاذ التي يتم إرسالها إلى منطقة منكوبة بزلزال أو كارثة طبيعية حيث الهدف إنقاذ من بقي على قيد الحياة وتقديم الإسعافات للمصابين أكثر منه إعادة إعمار ما تهدم، وهو هدف يأخذ عادة وقتاً أطول ويتطلب جهوداً وموارد أضخم بكثير.

إنّ انهيارات "وول ستريت" وترددانها في العالم تشكل بكل معنى الكلمة خاتمة لمرحلة شاذة من سيطرة شبكة من مؤسسات الاستثمار وشركات الوساطة على مجريات السوق وآليات عملها، لتحقيق المكاسب الخيالية على حساب الشفافية في التعامل واستغلال ثقة المستثمرين والمتعاملين في السوق الأميركية وخارجها. يذكر أنّ الحجم العالمي للأزمة ناجم عن الاستثمارات الهائلة التي وظفتها المصارف والمؤسسات المالية الدولية وكذلك بعض المؤسسات المالية العربية في السندات الأميركية المغطاة بالرهونات العقارية والتي تمّ تصنيفها من قبل مؤسسات التصنيف الأميركية بدرجة(AAA) أي بدرجة الأدوات الاستثمارية الممتازة والموازية لقوة سندات الخزانة الأميركية مثلاً، وقد اكتشف العالم مع الأسف أن تلك السندات لا تساوي أحياناً أكثر من قيمة الورق الذي طبعت عليه، واضطرت المؤسسات المالية في العالم إلى شطب تلك الاستثمارات، علماً أن الكثير منها كان مموّلاً بقروض الإنتربنك أو التسهيلات المصرفية والتي تم وقفها بصورة مفاجئة مع اتضاح حجم الأزمة. وتسبب إحجام البنوك العالمية عن إقراض بعضها البعض أو لجوء المستثمرين إلى تصفية محافظهم مع تلك البنوك وصناديقها الاستثمارية إلى أزمة نقص في السيولة لم يشهد لها العالم مثيلاً في تاريخه الحديث.

ومما يؤسف له أن يكون العالم وثق فعلاً بكفاءة ونزاهة الشركات المالية الأميركية العملاقة والعريقة، التي على العكس أساءت استخدام تلك الثقة مستفيدة من الثغرات الرقابية الكثيرة التي انفتحت في مرحلة الليبرالية الجامحة التي أعادت الاقتصاد والسوق المالية الأميركية إلى مرحلة غير مسبوقة من الانفلات وهيمنة اللاعبين الكبار على قوانين اللعبة. بل إنّ الأزمة كشفت أن الهيئات الرقابية الأميركية المؤتمنة على حُسن سير السوق وحماية المستثمرين ولاسيما الصغار منهم لم تقم بدورها بل أنها تجاهلت حيتان السوق والمؤسسات العملاقة وتغاضت عن ممارساتها الجشعة بل وغير القانونية في أحيان كثيرة.

لكن الأزمة الطاحنة جاءت في الوقت نفسه لتمثل عقاباً صارماً وقاسياً لجميع الذين حاولوا التلاعب بثقة المتعاملين وتكييف قوانين اللعبة لتلائم مصالحهم وحدهم، بحيث يمكن القول أننا نشهد بالفعل نهاية عالم ونهاية نظام مالي معين كانت تهيمن عليه 5 أو 6 مصارف استثمار عملاقة أميركية، وولادة تدريجية لنظام اقتصادي ومالي جديد أكثر عالمية وتوازناً وانضباطاً على أنقاضه. وفي هذا السياق فإن برنامج الإنقاذ الحكومي الأميركي لا يشكل سوى بداية ومؤشر على عودة الحكومات في مختلف أنحاء العالم إلى التدخل في عمل السوق في خضم رد فعل شامل على ما يعتبره المراقبون والمحللون الخطايا المميتة التي تمثلت في إطلاق العنان للحرية المنفلتة من أي قيود والتي أدت في النهاية إلى توريط العالم في أكبر أزمة مالية شاملة يشهدها منذ الكساد الكبير في العام 1929، بل ربما فاقت الأزمة الحالية بحجمها وأبعادها ونتائجها البعيدة أزمة الكساد الأميركي الكبير.

وبالنظر لعظم الكارثة ولأبعادها العديدة والمعقدة أعدّت "الاقتصاد والأعمال" الملف التالي الذي شارك فيه اقتصاديون وخبراء ماليون بهدف تقديم صورة أولية تساعد على الإحاطة بحجم الأزمة المالية العالمية وأسبابها العميقة ودروسها، وأخيراً آثارها المباشرة وفي المدى القصير على المصارف والأسواق المالية العربية. كما أعدّ فريق الباحثين تقريراً عن الآثار المرتقبة للأزمة ولاسيما أزمة السيولة في السوق على القطاع العقاري وخصوصاً المشاريع العقارية الكبيرة والشركات العقارية التي قد تشكو من ضعف في مواردها المالية الذاتية أو في مواردها البشرية وكفاءتها في مواجهة الأزمات. وسوف تتابع "الإقتصاد والأعمال" تطوّرات الأزمة لاسيما لجهة الآثار المرتقبة للأزمة على الأسواق والمؤسسات المالية العربية.

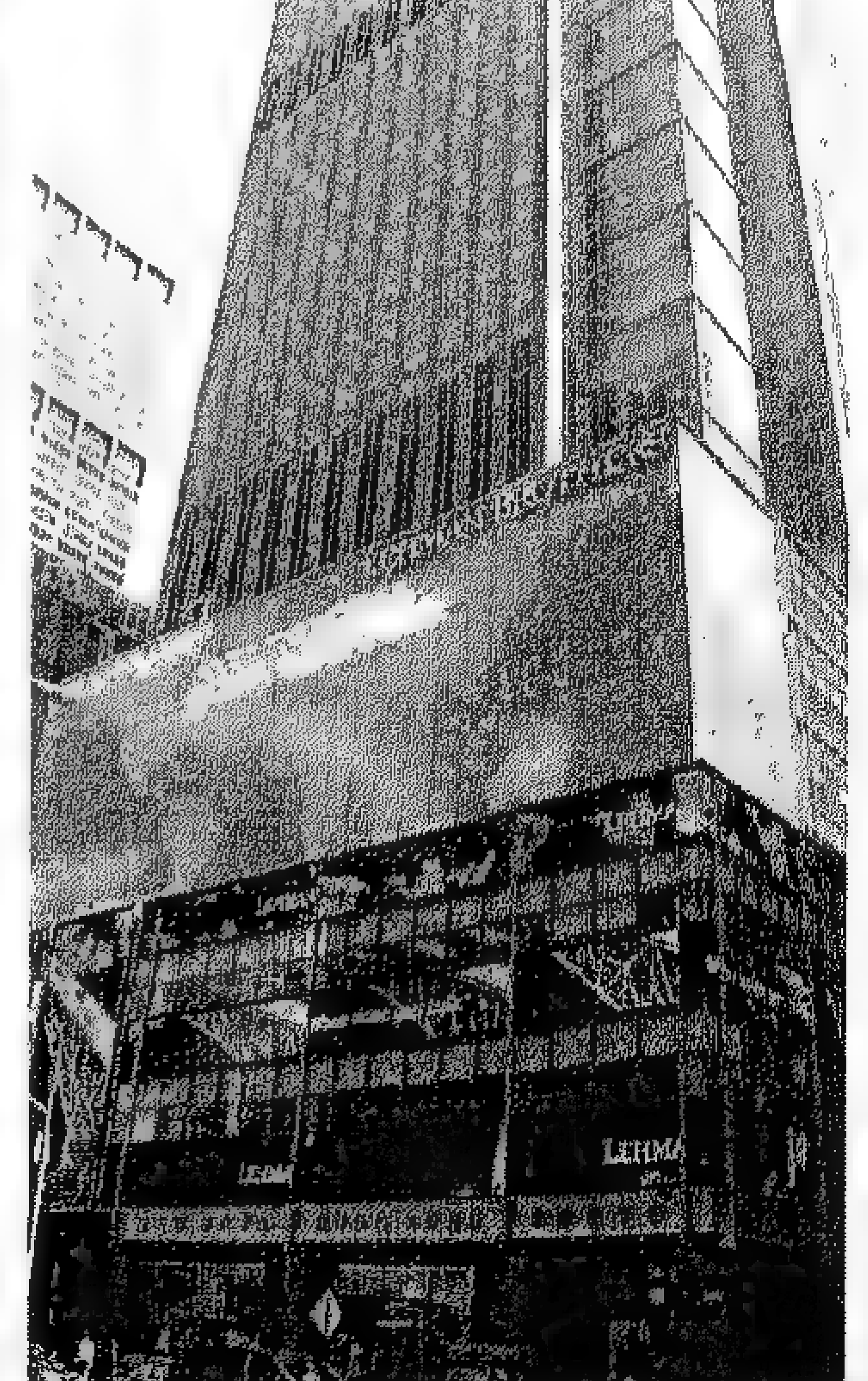
"الاقتصاد والأعمال"

التباطؤ الاقتصادي العالمي ينعكس سلباً على أسعار النفط بعد سنة قياسية في 2008

وقائع أيام هزّت العالم

في شهر مارس 2008 هرع بنك الاحتياط الفيدرالي الأميركي (البنك المركزي) إلى التدخل لإنقاذ مصرف "بيرسترنز" الاستثماري الذي كان على حافة الإفلاس. ولم يكن مصرف بيرسترنز بنكاً عادياً بل كان واحداً من أعرق المؤسسات المالية الأميركية ولكنه يواجه وضعاً حرجاً بسبب ضخامة الديون الصعبة وانهيار أسعار محفظة المشتقات الاستثمارية المرتبطة بالرهونات العقارية. واضطر بنك الاحتياط الفيدرالي ووراءه الحكومة الأميركية في حينه إلى القيام بدور وسيط لبيع "بيرسترنز" لبنك جي. بي. مورغان ولكن بسعر زهيد استتبع خسائر فادحة لحملة أسهم وسندات البنك المأزوم. كما استوجبت عملية البيع موافقة بنك الاحتياط الفيدرالي على تقديم قرض لـ"جي. بي. مورغان" بقيمة 30 مليار دولار وذلك بمثابة ضمانة لمساعدته على تحمّل عبء ديون "بيرسترنز".

وكانت عملية البيع هذه غير مسبوقة في تاريخ القطاع المالي الأميركي، إن من حيث مبرراتها وتفاصيلها أم من حيث قيمتها الإجمالية. وقد تم تبريرها في حينه بأنها ضرورية لإبعاد المخاطر عن عدد كبير من المؤسسات المالية الأخرى التي كانت ترتبط بتعاملات سوقية ومشتقات استثمارية مع "بيرسترنز". لكن واقع الأمر أنّ قضية "بيرسترنز" لم تكن نهاية الأحزان بل بداية لمسلسل من التطوّرات التي أوصلت النظام المالي الأميركي والعالمي إلى ما بات يوصف في الأسواق الدولية بأنه أخطر هزّة تضرب الاقتصاد الأميركي منذ الكساد الكبير الذي بدأ في العام 1929.



ليمان براذرز: أشعل فتيل الأزمة

"وول ستريت"

خسائر تفوق الـ500 مليار دولار

بعد عملية التعويم السريعة لمصرف بيرسترنز تزايدت المؤشرات عن الحجم الضخم لخسائر المؤسسات المالية والمصرفية الأميركية والعالمية جراء أزمة الرهونات العقارية، والتي تبيّن أنها أوقعت إصابات فادحة في بعض أكبر البنوك الأميركية والأوروبية، وقد تصاعد تقدير هذه الخسائر من تقديرات أولية بلغت 200 مليار دولار ليصل في مدة قصيرة إلى 510 مليارات، حسب آخر الأرقام المتوفرة عن مجموع المؤونات الاحتياطية التي خصصتها البنوك العالمية الكبرى لتغطية خسائرها في محفظة السندات المغطاة بالرهونات العقارية.

وكما يحدث في أزمات الأسواق عادة فقد بقيت النيران تتفاعل تحت الرماد فتزداد حدة حيناً وتخفت حيناً آخر تحت ضغط هذا الكم الهائل من الديون الصعبة والمشتقات الاستثمارية المرتبطة بها، والذي كان قد تمدد مثل السرطان في جسد النظام المصرفي الدولي وباتت آلامه الشديدة تقض مضجع أسواق النقد والمال العالمية، خصوصاً في بيئة العولمة والترابط العضوي بين الأسواق. وتميّزت تلك الفترة الحرجة بمؤشرات متزايدة عن انعكاس أزمة السيولة العالمية التي نجمت عن أزمة الرهونات العقارية بتباطؤ الاقتصاد الأميركي والاقتصادات الصناعية الأخرى، وهو ما أدى بدوره إلى انخفاض ملحوظ في أسعار المواد الأولية الأساسية وسعر الذهب وأسعار النفط. أما المفارقة الملفتة فكانت في سعر الدولار الذي بدأ يستعيد موقعه ولو مؤقتاً كملاذ للمستثمرين، خاصة بعد أن جمّد بنك الاحتياط الفيدرالي سياسة خفض أسعار الفائدة في الولايات المتحدة.

انتشار الحريق المالي

لكن الأزمة ما لبثت أن عادت لتنفجر بقوة وعنف أكبر هذه المرة في سلسلة متلاحقة من الأحداث كادت تؤدي إلى انهيار شامل في الأسواق المالية والنقدية في الولايات المتحدة وبقية العالم لولا تداركها بسرعة. ولعله من المفيد استعادة ما حدث حيث أنه يعكس هشاشة مخيفة في هيكلية الأسواق العالمية:

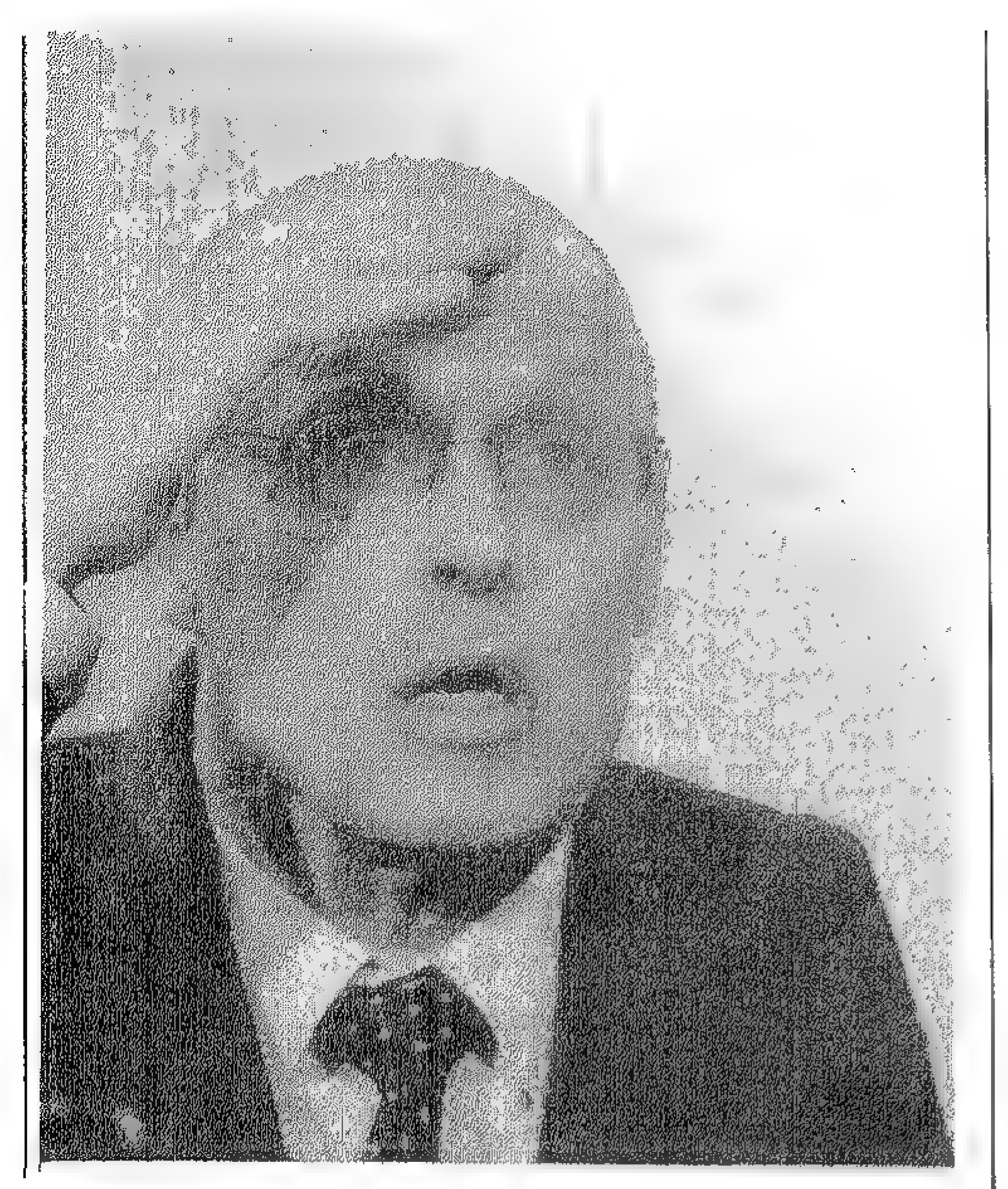
– في نهاية الأسبوع الأول من شهر سبتمبر قامت الحكومة الأميركية بخطوة عاجلة ومفاجئة بالسيطرة على المؤسستين المعروفتين بـ"فاني ماي" و"فريدي ماك" اللتين تتخصصان بالإقراض العقاري في الولايات المتحدة وتقدمان أو توفّران الضمانات لقروض عقارية تقدر بنحو 1,5 تريليون (1500 مليار دولار). وتعهدت الحكومة الأميركية بموجب خطة السيطرة على المؤسستين تقديم مبلغ 100 مليار دولار كحد أقصى لكل

منها لتغطية خسائرهما الضخمة في السوق العقارية والتي كانت تهدد بإفلاسهما الفعلي. ومثلت الخطة يوماً أكبر تدخل حتى تاريخه للقطاع العام الأميركي في السوق المالية وبمثابة مؤشر على تحوّل حاد في الفلسفة الليبرالية للنظام الرأسمالي الأميركي.

– بعد الإقرار الضمني بإفلاس مؤسستي "فاني ماي" و"فريدي ماك" اللتين كان مجموع رأس مالهما في نهاية 2007 نحو 71 مليار دولار ومجموع أصولهما 1676 ملياراً، تزايدت حمى المخاوف في السوق وكرت سبحة الضغوط على المؤسسات المالية الأكثر انكشافاً على الخسائر العقارية.

فوضى الإقراض العقاري تشعل للمرة الثانية فتيل أزمة مالية كبرى في السوق الأميركية

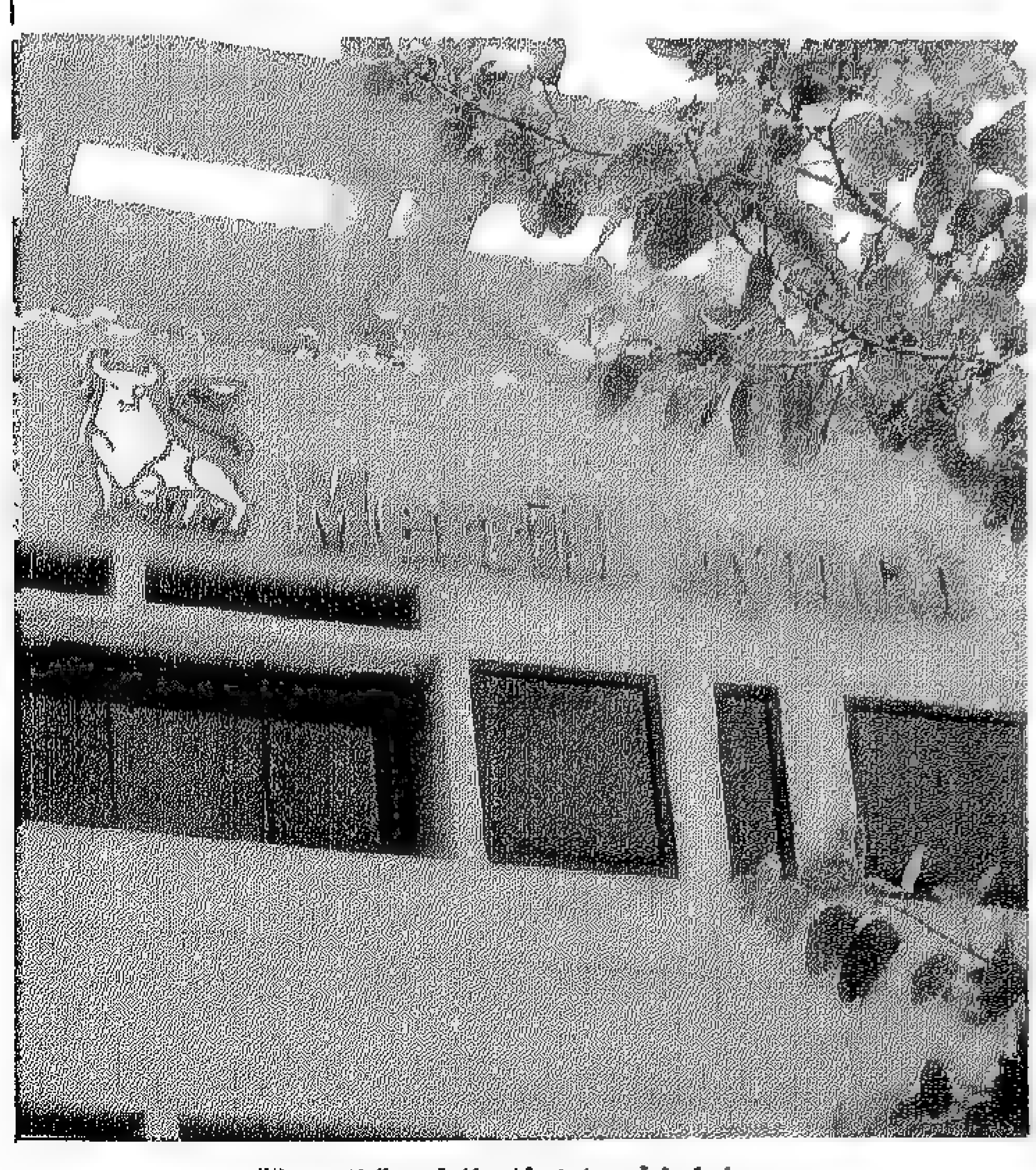
– اضطرت مؤسسة ليمان برذرز إلى طلب الحماية من الإفلاس صباح يوم الاثنين الواقع في 15 سبتمبر نتيجة لخسائرها الكبيرة في سوق الرهونات العقارية وفشل مباحثات الساعة الأخيرة مع كل من بنك باركليز وبنك أوف أميركا لشرائها. وليمان برذرز هي من أعرق المؤسسات الاستثمارية التي تأسست في العام 1850 وشهدت خلال العام 2008 قبل بلوغها مرحلة الإفلاس انخفاضاً في سعر سهمها بأكثر من 70 في المئة حتى نهاية شهر يوليو الماضي. وقد قدرت خسائرها المتراكمة بعد إعلان إفلاسها بنحو 613 مليار دولار.


هنري بولسن، وزير الخزانة الأميركية

اختفاء "ميريل لينش"

– بالإضافة إلى إعلان إفلاس "ليمان برذرز" استفاقت الولايات المتحدة يوم الاثنين 15 سبتمبر أيضاً على إعلان بيع مؤسسة عريقة أخرى هي "ميريل لينش" إلى بنك أوف أميركا، واختفاء اسمها من "وول ستريت" كمؤسسة مستقلة.

– تعرضت مجموعة التأمين الأميركية العملاقة، أميركان إنترناشيونال غروب، لضغوط كبيرة بعد ذلك بسبب انكشافها أيضاً على التأمينات العقارية، وواجهت المجموعة خطر الإفلاس وعدم قدرتها على الإيفاء بالتزاماتها تجاه الملايين من المؤسسات والأفراد


ميرل لينش: إختفاء الشركة العريقة

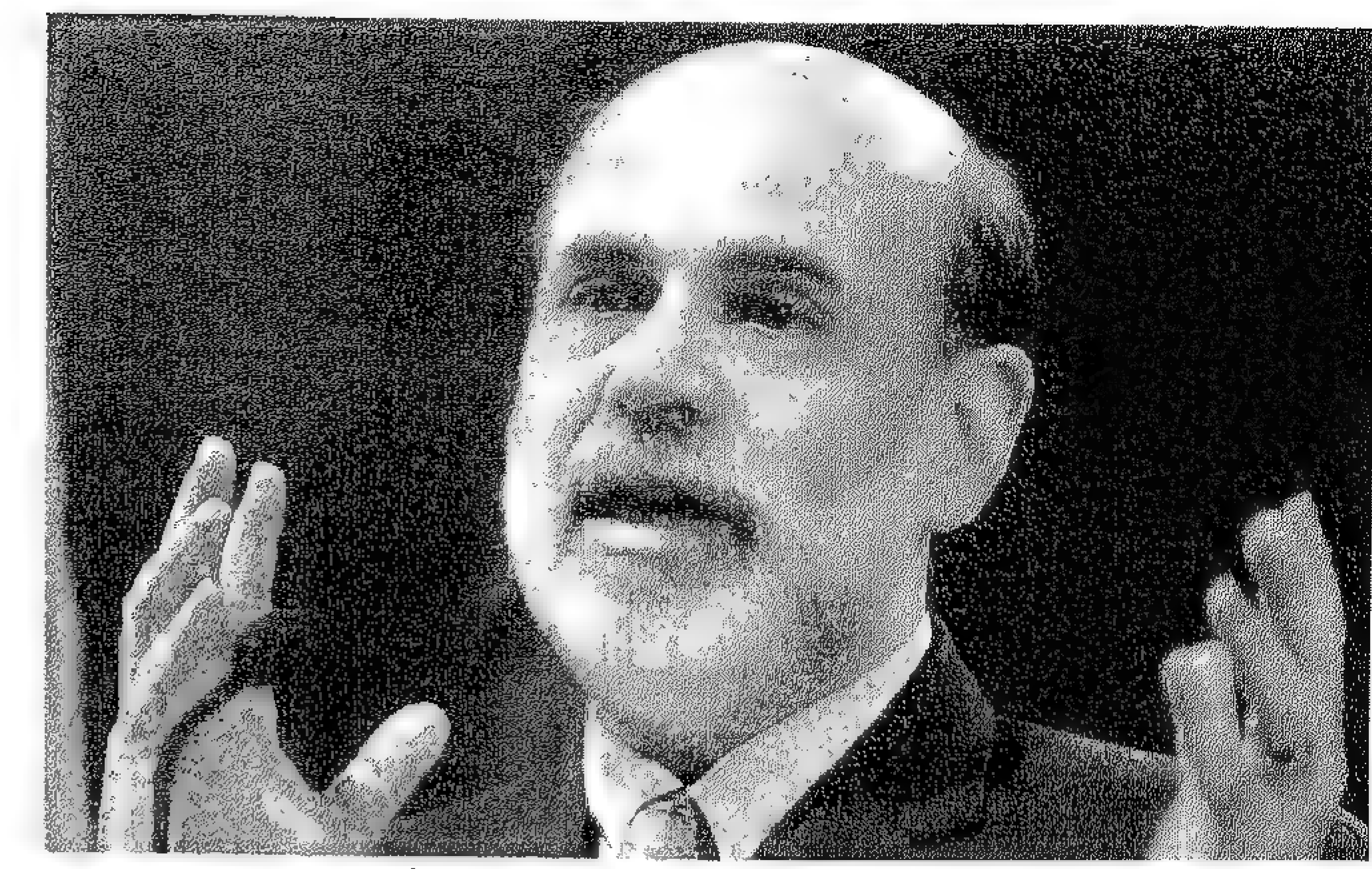
تراجع القيمة السوقية للمصارف الأميركية

(سبتمبر 2007- سبتمبر 2008)
بمليارات الدولارات

اسم المصرف الدائن	القيمة السوقية نهاية سبتمبر 2007	القيمة السوقية 12 سبتمبر 2008	الانخفاض في القيمة السوقية
سيتي غروب	236.7	97.8	138.9
بنك أوف أميركا	236.5	150.2	86.3
المجموعة الأميركية الدولية	179.8	32.3	147.5
غولدمان ساكس	97.7	61.3	36.4
أميركان إكسبرس	74.8	45.0	29.8
مورغان ستانلي	73.1	41.1	32.0
فاني ماي	64.8	0.7	64.1
فريدي ماك	41.5	0.3	41.2
ميريل لينش	63.9	24.2	39.7
ليمان برذرز	34.4	2.5	31.9
واشنطن ميوتشوال	31.1	2.9	28.2
المجموع	1134.3	458.3	676.0

نتيجة للانخفاض التدريجي في أسعار أسهمها منذ نحو السنة والانخفاض الحاد في بعض هذه الأسعار في الأسابيع الأخيرة، فقدت كبرى المؤسسات المالية والاستثمارية نحو 676 مليار دولار من قيمتها السوقية منذ نهاية سبتمبر 2007 وحتى 12 سبتمبر 2008، وذلك على النحو المبين. وهذا المبلغ يوازي نحو 52 في المئة من مجموع الناتج المحلي الإجمالي المقدر لجميع الدول العربية في 2006.

مصادر مختلفة – إعداد ("الاقتصاد والأعمال")


بن برنانكي، رئيس مجلس الإحتياط الفيدرالي الأميركي

المؤمنين لديها في الولايات المتحدة ونحو 130 بلداً آخر تنشط فيها. وكانت المجموعة قد تكبّدت خسائر بواقع 13 مليار دولار تقريباً في النصف الأول من 2008، مقابل أرباح بلغت 8,4 مليارات في النصف الأول من 2007. ولتفادي المخاطر العالمية الكبرى التي قد تنتج عن إفلاس المجموعة، اضطر بنك الاحتياط الفيدرالي الموافقة يوم 16 سبتمبر على ضخ 85 مليار دولار على شكل قرض للمجموعة لمدة سنتين مقابل تملّكه 80 في المئة من أسهمها. وجاءت هذه العملية الجديدة لتوسّع نطاق التدخل غير المسبوق لبنك الاحتياط الفيدرالي والحكومة الأميركية في النظام الاقتصادي الأميركي الحر.

أوساط المال تعتبر الهزّة المالية في أميركا الأعنف والأخطر منذ الركود الكبير في العام 1929

آخر العمالقة وصراع البقاء

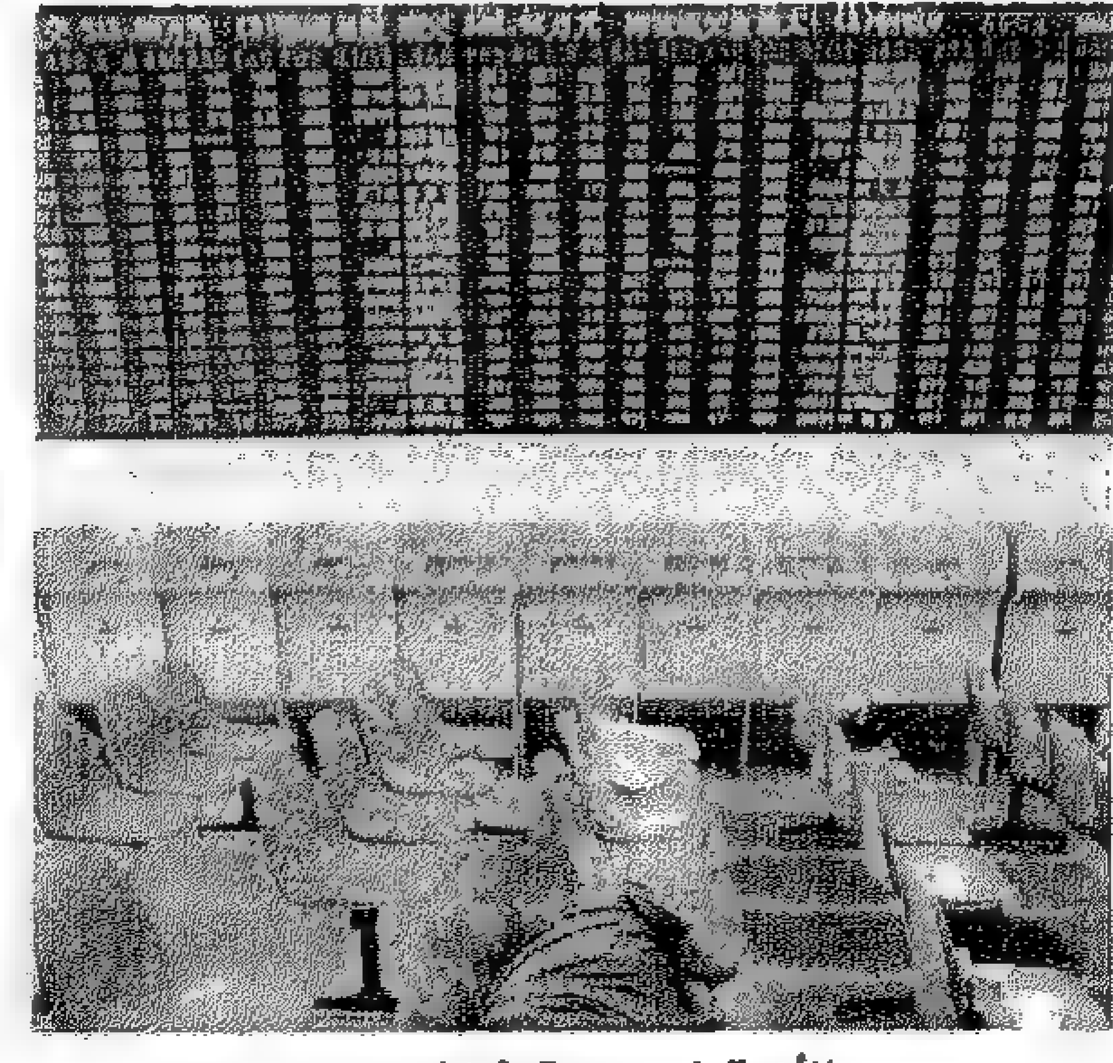
– وفيما شهدت سوق الأسهم في نيويورك انخفاضاً وتقلبات حادة نتيجة لما كان يحدث وتبعتها في ذلك الأسواق العالمية الأخرى، انتقلت عدوى الضغوط المضاربية في السوق إلى مؤسسات مالية عريقة أخرى فبدأت مؤسسة "مورغان ستانلي" البحث عن شريك ستراتيجي ليمدها بالسيولة، وانخفض سعر سهم بنك سيتي غروب إلى حدود 13 دولاراً ولم تسلم مؤسسة "غولدمان ساكس" من ضغوط مماثلة لكنها بقيت متماسكة. وتزايدت في هذا الوقت الشائعات حول مؤسسة "واشنطن ميوتشوال"، وهي أكبر مؤسسة توفير وإقراض في الولايات المتحدة، تنشط أيضاً في الإقراض العقاري. وانخفض سعر سهم المؤسسة يوم 15 سبتمبر ليصل إلى دولارين (من نحو 20 دولاراً في بداية 2008 و37 دولاراً في نوفمبر 2007).

– بدأت الأمور تتحوّل نحو الأسوأ والأخطر ابتداءً من يوم الأربعاء 17 سبتمبر حين تزايدت المخاوف في السوق واشتد الإقبال على سحب المودعين والمستثمرين لأموالهم مما يعرف بصناديق السوق النقدية (Money Market Funds) وهي صناديق استثمارية قصيرة الأجل تستعمل في الغالب لإيداع الأموال الاستثمارية لفترات قصيرة قبل دخولها إلى سوق الأسهم أو عند خروجها منها. ومع اشتداد السحوبات ظهرت مخاوف حقيقية من عدم قدرة هذه الصناديق على الوفاء بالتزاماتها تجاه المودعين، فتدخل بنك الاحتياط الفيدرالي مرة أخرى وقرر استعمال مخصصات صندوق أنشئ في العام 1934 للمحافظة على استقرار سعر الدولار ولم يستعمل منذ حينه ويبلغ حجمه حالياً نحو 55 مليار دولار لتأمين الودائع في هذه الصناديق أسوة بنظام تأمين الودائع لدى المصارف.

– أما التطور الأكثر خطورة فتمثل في الجمود التام الذي أصاب ما يعرف بـ"سوق الأوراق التجارية" والانخفاض الحاد في السيولة في تلك السوق، وذلك بسبب توقف المصارف عن توفير التمويل لها لقاء إصدار أوراق تجارية (سندات) من قبل الشركات والمؤسسات والبنوك التي تحتاج لهذا التمويل قصير الأجل كما يحدث عادة. واتجهت المصارف في المقابل لإبقاء النقد لديها لمواجهة كافة الاحتمالات، كما ظهر إقبال قوي على سندات الخزينة الأميركية كملجأ آمن. وهذا الإقبال كان من الكثافة بحيث دفع أسعار السندات بقوة إلى الأعلى مع انخفاض موازٍ في المردود عليها إلى ما يقارب الصفر. و"سوق الأوراق التجارية" هي ذات أهمية اقتصادية قصوى سواء في الولايات المتحدة أم على نطاق الاقتصادات العالمية الأخرى، حيث تلجأ إليها المصارف والشركات على نطاق واسع لتمويل عملياتها

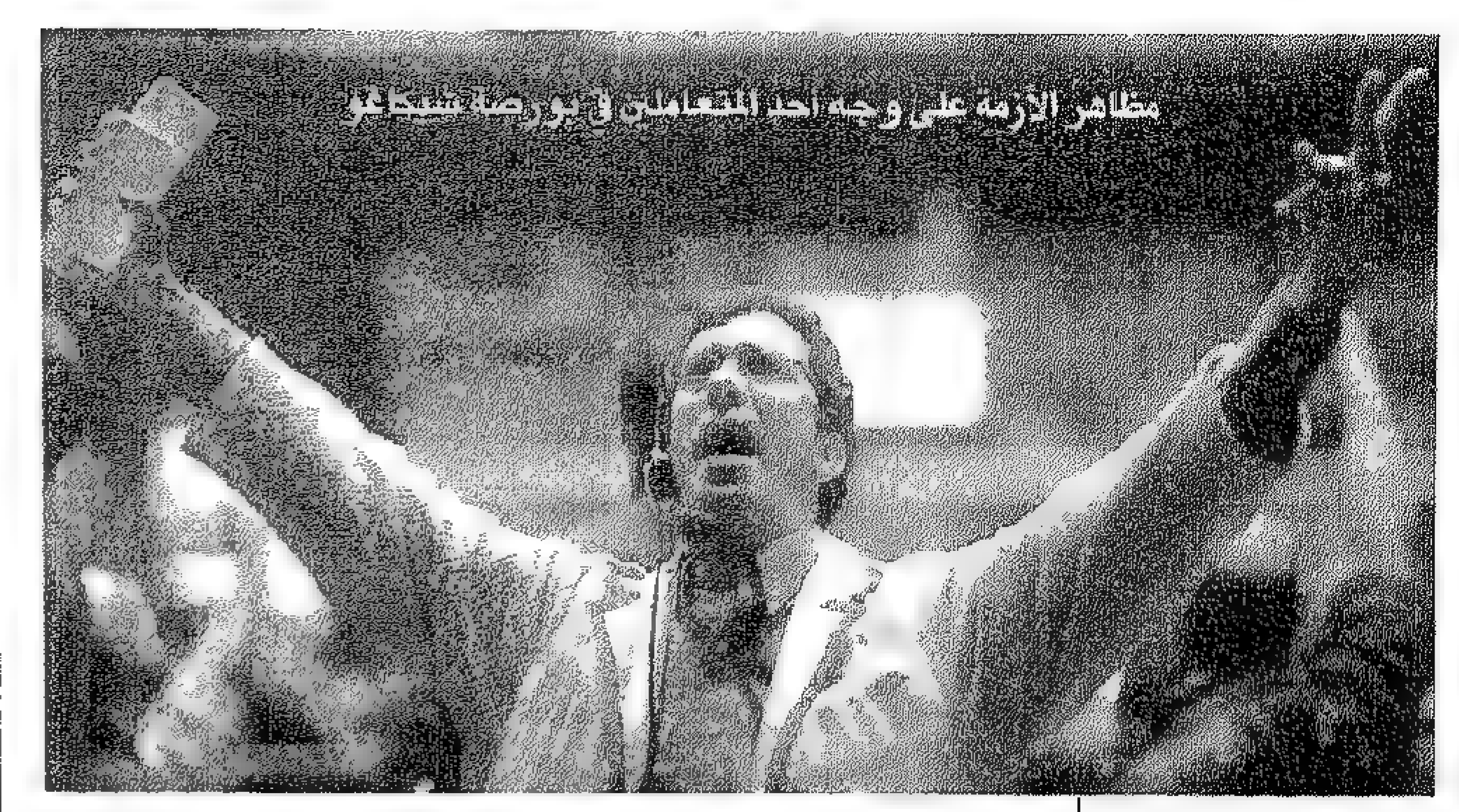


فرع واشنطن ميوتشوال


الأزمة في بورصة شنغهاي



مبنى دكسيا في باريس


مظاهر الأزمة على وجه أحد المتعاملين في بورصة شيكاغو

واحتياجاتها قصيرة الأجل. وجمود هذه السوق أو توقف عمليات التمويل من خلالها، هو أمر غير مسبوق، وينعكس بسرعة على الحركة الاقتصادية برمتها. ولهذا السبب سارع بنك الاحتياط الفيدرالي يوم 18 سبتمبر وبالتنسيق مع البنوك المركزية في الدول الصناعية الأخرى إلى ضخّ 180 مليار دولار من السيولة الإضافية في الأسواق المالية العالمية. واتبع بنك الاحتياط الفيدرالي ذلك بتوفير وسيلة إقراض قصير الأجل للمصارف بقيمة بلغت 55 مليار دولار.

700 مليار دولار لإنقاذ النظام

– أمام هول ما يحدث وتخوّفاً من انهيار شامل للنظام المالي الأميركي وبالتالي العالمي، قررت الحكومة الأميركية التحرّك بسرعة ووضع حل جذري للأزمة الناشئة أصلاً عن مشكلة الرهونات العقارية وذلك من خلال تمويل إنشاء مؤسسة كبرى تقوم بشراء الديون الهالكة من ميزانيات البنوك وإدارتها ومحاولة استرجاع ما يمكن من قيمة الأصول المرهونة مقابل تلك الديون. وأعلنت الحكومة الأميركية أن تكلفة هذا المشروع التي تقدر بنحو 700 مليار دولار هي أقل من التكلفة الاقتصادية للانهيار المالي الذي قد يحصل لو استمرت الأمور على حالها.

– قررت السلطات المالية أيضاً منع البيع بالرهان على تراجع أسعار الأسهم أو ما يعرف بالـ"Short Selling" أو الـ"shorting" في أسهم مجموعة من البنوك والمؤسسات المالية والشركات الكبرى التي تتعرض لضغوط مضاربة قوية، وذلك لمدة 10 أيام مع إمكان تمديد الحظر لمدة 30 يوماً.

– تقدّم مصرفا "غولدمان ساكس" و"مورغان ستانلي" بطلب أمام بنك الاحتياط الفيدرالي للموافقة على تحوّلهما من مصارف استثمارية إلى شركات مصرفية قابضة بحيث يسمح لهما بقبول الودائع والعمل كمصارف أيضاً لكن في مقابل خضوعهما لأشكال الرقابة والإفصاح الأكثر تشدداً التي تخضع إليها المصارف التجارية. ووافق بنك الاحتياط الفيدرالي على هذا الطلب.

د.هنري عزّام

الرئيس التنفيذي لـ "دويتشه بنك - الشرق الأوسط وشمال أفريقيا"


د. هنري عزام

يلخّص د. هنري عزّام أهم الدروس المستفادة من الأزمة وتوقعاته للاقتصادات الخليجية في المرحلة المقبلة كما يلي:

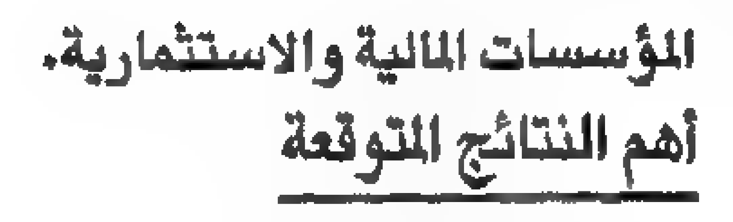
أهم الدروس

– أهمية تطوير إدارة المخاطر لدى المصارف العربية ورفع مستويات أدائها، حيث أنها ليست على المستوى المطلوب لدى العديد من المصارف العربية والخليجية الحالية.

– أهمية تعزيز الشفافية وتطبيق مبادئ الإدارة الشفافة لدى الشركات الاستثمارية والمؤسسات المصرفية في المنطقة.

– أهمية تعزيز الجهات الرقابية المنظّمة للقطاع المالي والاستثماري ورفدها بأفضل الكفاءات البشرية.

– عدم السماح بنسب عالية من المديونية سواء للأفراد أم المؤسسات، وضرورة الإفصاح بشكل دائم عن الاستثمارات وعمليات المؤسسات المالية والاستثمارية.


أهم النتائج المتوقعة

– الأزمة المالية لم تصل بعد إلى نهايتها وأن الاقتصاد العالمي يدخل حالياً في مرحلة تباطؤ ولا يمكن استبعاد حصول ركود مديد في الدول الصناعية الكبرى، وكل ذلك سينعكس سلباً في النهاية على أسعار النفط كما أسعار السلع والمواد الأولية.

– على الرغم من احتمالات تراجع أسعار النفط وتقلص الفوائض المالية لدول الخليج، فإنّ مخصصات الإنفاق الحكومي ستستمر بالوتيرة نفسها، وبالتالي فإن معدلات النمو الحقيقي للاقتصادات الخليجية ستبقى مرتفعة وتتراوح ما بين 4 و6 في المئة.

– إنّ الأزمة التي تشهدها السوق العالمية تنعكس على جميع المستثمرين وهي أدت إلى تقلص إقبالهم على المخاطر الاستثمارية، وبالتالي أدّت إلى تراجع الأسعار في الأسواق المحلية.

– إنّ الأموال التي دخلت سابقاً إلى أسواق السندات والأسهم والعقار في الخليج ضمن الرهان على فك ارتباط عملات المنطقة بالدولار الضعيف، عادت وخرجت بالجملة إبان الأزمة الأخيرة بعد تحسن سعر الدولار واستبعاد فك ارتباط العملات الخليجية به؛ وقد انعكس ذلك سلباً على أسعار الأسهم في البورصات الخليجية.

(عن صحيفة "الشرق الأوسط")



شارك ملفاتك
بسهولة
بياناتك المكتوبة على الورق إلى
بإمكانك حفظ وإرسال المستندات من
في حاسوبك، أو حتى في شريحة التخزين
الخارجية "USB"
"ScanFront"، استخدم بياناتك وتواصل مع
الوقت والمساحة والمال.
you can
Canon
imageFORMULA

العبر والدروس المرّة

الأزمة لن تنتهي عند هذه الحدود إذ إنّ وقعها على الاقتصاد الأميركي والعالمي وعلى أسواق المال كان عميقاً وجذرياً وسيستمر كذلك في المستقبل المنظور. ويمكن في هذا السياق تسجيل الملاحظات الآتية:

أولاً: لقد أدت الأزمة إلى تغيير جذري في هيكلية سوق المال الأميركية وهو ما سينعكس من دون شك على أدائها في المرحلة المقبلة. فمع تحوّل آخر مصرفين استثماريين كبيرين هما "غولدمان ساكس" و"مورغان ستانلي" إلى شركات مصرفية قابضة ثم إفلاس "ليمان برذرز" وشراء "ميريل لينش" من قبل بنك أوف أميركا، وكذلك إفلاس وبيع "بيرسترنز" يمكن القول أن عهد البنوك والمؤسسات الاستثمارية الكبرى القادرة على التحكم بمسار السوق إلى حد كبير انتهى إلى غير رجعة، وقد كان في إمكان هذه البنوك ولوقت طويل التأثير على اتجاهات السوق برمتها وذلك عبر ابتكار واعتماد الوسائل الاستثمارية الجديدة وذات نسبة الخطورة المرتفعة من دون أن تكون مقيدة بالضوابط التي تحكم العمل المصرفي. وهناك اليوم انتقادات متزايدة في الولايات المتحدة لهيئة إدارة السوق المالية بأنها لم تُحسن مراقبة السوق ووضع الضوابط المناسبة لتجنّب ما حصل، وهو ما من شأنه أن يؤدي إلى ردة فعل مضادة في المستقبل نحو التشدد في المراقبة والتحكم بأعمال السوق.

نهاية حقبة مصارف الاستثمار الكبيرة وخطة الإنقاذ تعزز تدخل الدولة في الاقتصاد الأميركي

وتجدر الإشارة والتذكير هنا أنها المرة الثانية خلال بضعة عقود من الزمن التي يتعرض فيها الاقتصاد الأميركي لأزمة مالية جراء سوق العقار، على الرغم من أن الأزمة هذه المرة هي أكبر بكثير وأوسع وأشمل وأخطر من أي حدث مماثل شهده الاقتصاد الأميركي أو العالمي. ففي العام 1989 أدى إفلاس مئات عدة من المؤسسات المعروفة بمؤسسات الادخار والإقراض Saving & Loans (S&Ls) في الولايات المتحدة إلى واقع خطير، خاصة وأن الودائع لدى تلك المؤسسات كانت مضمونة من قبل الحكومة الفيدرالية. وكان السبب واحداً وهو قيام تلك المؤسسات بالإقراض في السوق العقارية ومشاريع أخرى بشكل متهور ومن دون رقابة كافية. واضطرت الحكومة الأميركية في ذلك الوقت إلى إنشاء مؤسسة خاصة سميت (Resolution Trust Corporation) لتحمّل القروض الصعبة وإدارتها. وقامت تلك المؤسسة بإعادة هيكلة 747 مؤسسة يصل مجموع موجوداتها إلى 400 مليار دولار.

ثانياً: وبالعلاقة مع ما سبق فقد أثبتت الأزمة الأخيرة مقولة عدد غير قليل من الخبراء حول خطورة المشتقات الاستثمارية (Derivatives) ودورها في رفع نسبة المخاطر في الأسواق المالية العالمية. والواقع أن السبب الرئيسي للخسائر الضخمة التي تكبّدتها المؤسسات الاستثمارية والبنوك العالمية، إضافة إلى المجموعة الأميركية الدولية كان تعاملها بأحد المشتقات الاستثمارية المرتبطة بالرهونات العقارية المعروفة بـ(Debt Swaps) أو مبادلة الديون، والتي تقوم على مبدأ المراهنة على سلامة القروض العقارية والقدرة على تسديدها، وكذلك دخولها على نطاق واسع في عمليات تسنيد الديون العقارية. ويمكن التوقع بأن تتميز المرحلة المقبلة بالمزيد من التشدد، سواء من جانب الهيئات الرقابية أم الإدارات العليا للمؤسسات الاستثمارية والبنوك، على استعمال المشتقات الاستثمارية عالية الخطورة.

ثالثاً: هناك عنصر آخر أساسي في التغيير الذي حصل في هيكلية السوق المالية الأميركية من جراء الأزمة الأخيرة وهو الدور المتعاظم للقطاع العام في السوق سواء من خلال بنك الاحتياط الفيدرالي أم الحكومة الأميركية مباشرة. والدعم الذي قدمته الحكومة لبعض المؤسسات الكبرى أم مساهمتها المباشرة في بعضها الآخر، كما أيضاً استعمالها أموال المكلفين لتمويل شراء الديون الصعبة وإدارتها؛ جميعها أمور ستحتم على الحكومة دوراً موازياً في متابعة نشاط السوق المالية ومراقبتها ومتابعة أعمال المؤسسات المالية وربما المساهمة في إدارتها وقراراتها في بعض الحالات. وهذا الدور سيكون جديداً على السوق ومناقضاً ربما لمبادئ الاقتصاد الحر وقد يشجع تصرفاً أو تدخلاً مماثلاً في الدول الصناعية الأخرى أو بعضها على الأقل. فهل يمثل هذا التحوّل إعادة نظر في الليبرالية الاقتصادية أو قل النمط الأميركي من الليبرالية الاقتصادية؟ لعل هناك دلالات بهذا الاتجاه في الأنباء الأخيرة أن وكالة الـ أف. بي. آي. الأميركية تقوم بتحقيقات تشمل حتى الآن 40 مسؤولاً ومديراً في شركات مالية ومصارف ومؤسسات لها علاقة بالأزمة الأخيرة ومنها بالتحديد مؤسستا "فاني ماي" و"فريدي ماك" وشركة ليمان برذرز والمجموعة الأميركية الدولية وغيرها. والتهمة الأساسية

التي يجري التحقيق حولها هي التلاعب والتزوير.

رابعاً: لم تزل آثار الأزمة الأخيرة على الاقتصاد الأميركي والعالمي قيد الدراسة والتحليل، لكن من المؤكد أن هذه الآثار كانت بعيدة المدى حتى الآن وأنها ستستمر في المستقبل المنظور. فاهتزاز الثقة في الأسواق المالية وأزمة السيولة على نطاق الاقتصاد الأميركي والعالمي (والتي اضطرت بنك الاحتياط الفيدرالي التدخل مرة أخرى يوم 24 سبتمبر إلى ضخ 30 مليار دولار في أسواق النقد العالمي) سيسهمان من دون شك في تثبيت منحى التباطؤ الاقتصادي في الولايات المتحدة ودول أوروبية عدة وصناعية أخرى.

أزمة السيولة وانهيار الثقة يدخلان الاقتصاد الدولي في مرحلة طويلة من التباطؤ وربما الركود الحاد

والتوقعات بشأن الاقتصاد الأميركي التي صدرت في الأيام الأخيرة لا تبدو مشجعة أبداً. فالتكلفة الضخمة لخطة الإنقاذ (700 مليار دولار) ستضع الموازنة الأميركية في عجز كبير وقد تستوجب سياسات مالية تتعارض كلياً مع السياسات التوسّعية المطلوبة لمواجهة التباطؤ الاقتصادي. والمصارف الأميركية ستبقى حذرة جداً في الإقراض في المرحلة المقبلة. علماً أنه منذ بدء الأزمة الأخيرة وحتى تاريخه انخفض حجم السيولة المتدفّقة في السوق المالية الأميركية بما يقدر بنحو 2 تريليون دولار عنه في الفترة المماثلة من 2007. وهناك توقعات وتقديرات صدرت في الأيام الأخيرة مفادها أن السوق العقارية في الولايات المتحدة ستبقى ضعيفة في المدى المنظور وأن أسعار العقار ستنخفض بنسبة إضافية قد تصل إلى معدل 25 في المئة عن مستوياتها الحالية. وكل ذلك سينعكس سلباً على الإنفاق الاستهلاكي والاستثماري وعلى معدل البطالة. والضعف المتوقع في الاقتصاد الأميركي سيمتد كما يحدث عادة إلى بقية الدول الصناعية وإلى الدول حديثة التصنيع التي أصبحت الولايات المتحدة سوقاً رئيسية لها.

د. جاسم المناعي

رئيس مجلس الإدارة المدير العام - صندوق النقد العربي

في مقال له في جريدة القبس الكويتية (عدد 22 سبتمبر 2008) رأى د. جاسم المناعي، المدير العام ورئيس مجلس إدارة صندوق النقد العربي، أنه على الرغم من خطورة الأزمة المالية وتأثيراتها السلبية على أسواق المال العالمية والاقتصاد العالمي فقد ينتج عنها في النهاية بعض المنافع أيضاً من حيث أنها ستعجل الإصلاحات الضرورية في القطاع المالي الأميركي وبعض الممارسات في الأسواق المالية التي كانت وراء الأزمة.

وعلّق د. المناعي على الأزمة عبر إثارة ملاحظتين أساسيتين:

– إنّ الأزمة المالية الأخيرة تعتبر بحق أزمة غير مسبوقة وهي تأسست على أوضاع مالية غير سليمة في الولايات المتحدة نظراً للاختلالات المالية الداخلية والخارجية الكبيرة للاقتصاد الأميركي وازدادت سوءاً مع تفشي أزمة الرهونات العقارية.

– إنّ الحلول يجب أن تركز على جذور المشكلة وعلى إجراء إصلاحات للممارسات المتبعة حتى الآن تفادياً لتكرارها في المستقبل ليس في أميركا فقط بل في بقية دول العالم.

أما أهم الدروس التي لا بدّ من استنتاجها من الأزمة فهي بنظر د. المناعي كالتالي:

أولاً: عدم الاستهانة أبداً بأهمية التقييم السليم لدرجة المخاطر حيث أن مشكلة الرهونات العقارية نتجت عن الاستخفاف بالمبادئ الأساسية في إدارة المخاطر.

ثانياً: ضرورة عدم السماح بنسب عالية للمديونية في المراكز المالية للمؤسسات وصناديق الاستثمار.

ثالثاً: ضرورة الحذر من المبالغة في التعامل بالمنتجات المالية المعقدة كالمشتقات وغيرها، حيث أن الكثير من المتعاملين لا يفهمون هذه المنتجات ودرجة خطورتها كما أنها تصل في بعض الحالات إلى مستويات خارجة عن السيطرة.

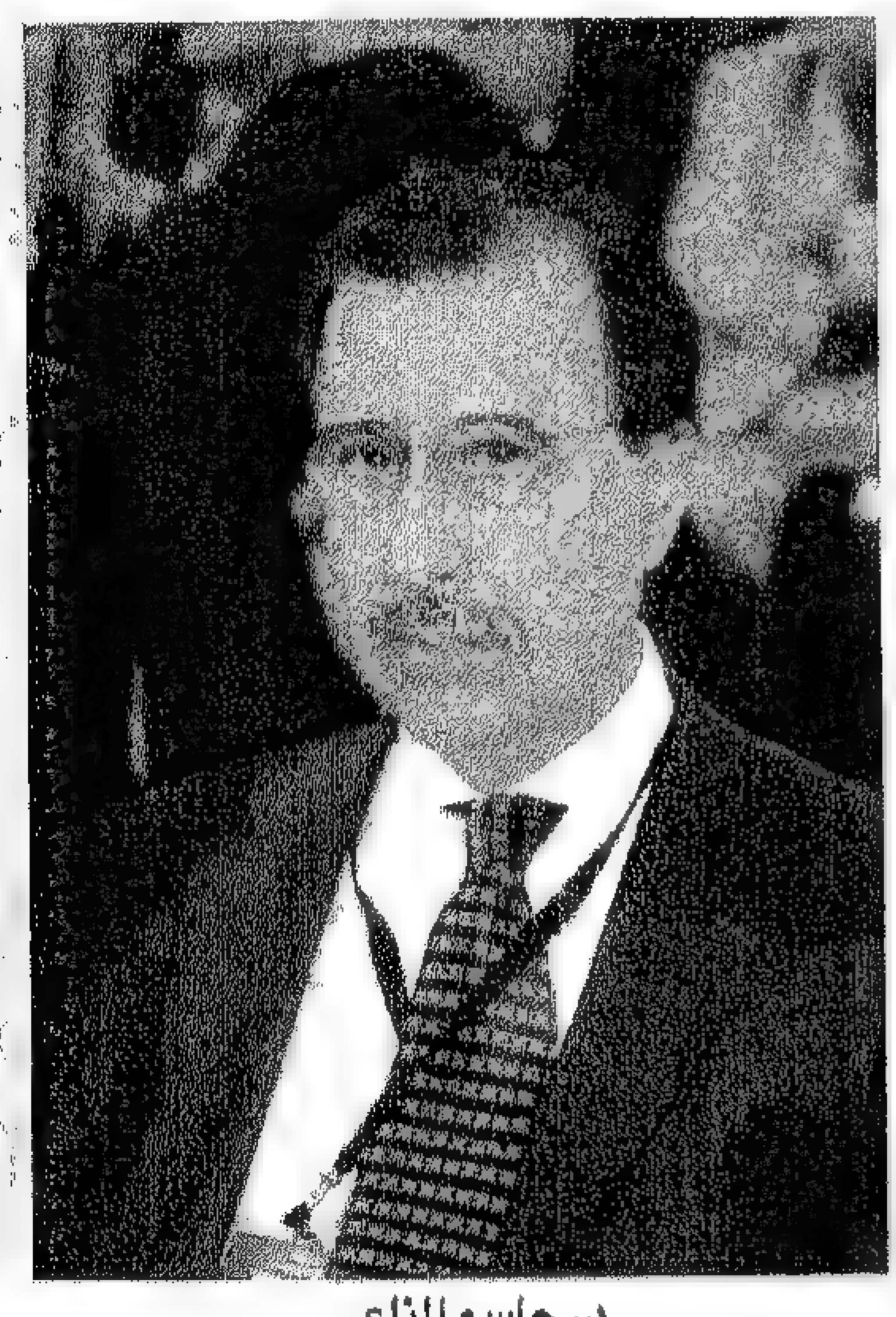
رابعاً: الحاجة إلى المزيد من الإفصاح والشفافية، إذ يبدو من الأزمة الأخيرة أنّ الهيئات الرقابية في أكثر الاقتصادات تقدماً لم تكن على علم كامل بالتزامات ومديونيات المؤسسات المالية.

خامساً: ضرورة أن تعكس ميزانيات المؤسسات وتقييم مخاطرها جميع التزاماتها بما في ذلك الالتزامات خارج الميزانية.

النتائج المتوقّعة

يرى د. المناعي أن الأزمة ستؤدي إلى تباطؤ الاقتصاد العالمي وتراجع الطلب على النفط إلى مستويات معقولة لمصلحة الاقتصاد العالمي

لا بدّ من تقييم سليم لمخاطر الأصول ورفع درجة الإفصاح والشفافية


د. جاسم المناعي

واقتصادات الخليج أيضاً. كما أن الأزمة ستخفف من السيولة المفرطة في العالم، الأمر الذي سيؤدي بدوره إلى خفض مستويات المديونية ومعدلات التضخم وفورة النمو الاقتصادي. كما أنها ستؤدي إلى تحسين إدارة المخاطر وزيادة الحرص والحذر في عمليات الائتمان. وأعاد د. المناعي السبب الرئيسي للانخفاض الحاد في بورصات المنطقة في الفترة الأخيرة إلى المخاوف المبررة بأن يؤدي التباطؤ الاقتصادي العالمي إلى انخفاض أسعار النفط وبالتالي تراجع إيرادات دول الخليج وقدرتها على تمويل الكثير من المشاريع التي تعتمد عليها الشركات المدرجة في البورصات الخليجية والعربية عامة.

العالم العربي والأزمة

لم تكن الدول العربية بمنأى عن التداعيات السلبية التي نتجت حتى الآن عن الأزمة المالية العالمية حيث شهدت أسواق الأسهم في المنطقة انخفاضاً حاداً، كما أنه من المقدر أن تكون الاستثمارات العربية في الخارج، وخاصة في الولايات المتحدة، قد تكبّدت خسائر لا يعرف مداها نتيجة للاضطراب المستمر في أسواق المال وتراجع قيمة الأصول المالية. أما بالنسبة للمرحلة المقبلة فإن تطورات الأسابيع والأيام الأخيرة تحمل مؤشرات متضاربة لدول المنطقة.

أسعار النفط، والسلع الأساسية نحو الانخفاض

وقد جاءت الأزمة لتفاقم منحى الانخفاض التصحيحي في أسواق الأسهم العربية وخاصة الأسواق الخليجية المستمر منذ بعض الوقت. وشهدت أسواق الخليج يوم 15 سبتمبر انخفاضاً حاداً على وقع الأنباء عن إفلاس مؤسسة "ليمان برنرز" فتراجعت السوق السعودية بنسبة 6,5 في المئة وسوق الدوحة بنسبة 7 في المئة وسوق الكويت بنسبة 3,8 في المئة وسوق أبوظبي بنسبة 4,35 في المئة. وقد استمرت الأسواق على ضعفها بشكل عام منذ ذلك الحين، علماً أن مختلف البورصات العربية كانت قد فقدت نحو 160 مليار دولار من قيمتها السوقية في الفترة من نهاية شهر مايو 2008 وحتى 10 سبتمبر 2008 أو بمعدل 1,6 مليار دولار في اليوم. وبالإضافة إلى المخاوف الكبيرة التي خلفتها الأزمة المالية، فقد تأثرت الأسواق العربية إلى حد كبير بالخروج السريع للاستثمارات الأجنبية من تلك الأسواق تبعاً لما يحدث عادة حيث تخرج هذه الاستثمارات من الأسواق الناشئة في زمن الأزمات تخفيفاً للمخاطر بشكل عام.

أما بعد هذا التأثير السريع والمباشر للأزمة المالية العالمية، فإنّ آفاق المنطقة في المرحلة المقبلة تشير إلى ما يلي:

أولاً: على الرغم من عودة أسعار النفط إلى الارتفاع في الأيام الماضية والقفزة الكبيرة التي سجلتها يوم 23 سبتمبر فإن هناك ما يكفي من معطيات ومؤشرات للتوقع بأن أسعار النفط، كما أيضاً أسعار السلع الأساسية الأخرى ستتجه نحو الانخفاض الآن نتيجة لاستمرار منحى التباطؤ الاقتصادي في الولايات المتحدة والدول الصناعية الأخرى. لكنه على الرغم من ذلك فإن سنة 2008 ككل ستكون سنة قياسية لدول الخليج بالنسبة لإيرادات النفط، وهو ما سيوفّر لها مجالاً لاستيعاب أي انخفاض محتمل في الأسعار والإيرادات بعد ذلك.

وتقول بعض التوقعات التي صدرت في الأيام الأخيرة أنه اعتماداً على ما يحدث من تباطؤ إضافي في الاقتصاد الأميركي فإن سعر النفط قد يعود إلى 50 دولاراً للبرميل. وعلى الرغم من أن هذا الانخفاض المتوقع يبدو مبالغاً فيه، فإن السؤال الأساسي هو أنه ولو حدث ذلك فهل ستكون أيام الفورة النفطية قد انتهت؟.

ثانياً: لقد تمركزت حركة الاستثمار في الكثير من

د. طربيه: حجم الأضرار مرهون بتطوّر الأزمة

رأى د. جوزيف طربيه، رئيس الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب، الرئيس السابق لاتحاد المصارف العربية، أنّ الخيار الوحيد المتاح أمام السلطات المالية النقدية الدولية للحد من تفاقم الأزمات المتتالية في النظام المالي والدولي، هو التدخل المباشر لدعم المؤسسات ذات الطابع الستراتيجي والحؤول دون انهيارات متتالية يصعب مواجهتها في مرحلة لاحقة.

وحث د. طربيه السلطات المالية والنقدية العربية على الاستعداد لاحتمالات الأضطرار إلى تدخل إنقاذي، وبذل الجهود الممكنة للحد من اضطراب أسواق المال والتخفيف من حالة الهلع التي تفشت سريعاً في أوساط المستثمرين وحاملي الأسهم والأوراق المالية المصدرة من


د. جوزيف طربيه

مؤسسات عربية، خصوصاً تلك التي لا علاقة مباشرة لها بما يحدث في العالم.

وأكد د. طربيه وجود تأثيرات مباشرة وغير مباشرة للتطورات المالية الدولية على الأسواق والمؤسسات العربية بما في ذلك المؤسسات المالية والمصرفية، لكن حجم هذه التأثيرات وماهيتها يبقيان مرهونين بهدوء العاصفة أولاً ورصد المنحى الجديد لأسواق المال واتجاهات الأسهم والأوراق المالية. فما يتم تصنيفه كخسائر حالياً نتيجة التراجع العنيف لبعض الأسواق يبقى في التصنيف الدفتري ما لم يتم التخلي عن المحفظة الاستثمارية أو إعلان إفلاس المؤسسة صاحبة الإصدار، وهو قابل للعودة إلى القيمة الأصلية وربما يصبح مربحاً في المستقبل الذي تتحدد آجاله بين قريب ومتوسط وبعيد وفقاً لفعالية الإجراءات المتخذة ومدى قدرة الأسواق على الانتعاش.

وقال: "ليس سراً أن الصناديق العربية، خصوصاً السيادية منها توظف مئات المليارات في أصول واستثمارات خارجية وربما زادت وتيرتها في الأشهر الأخيرة تبعاً لتدخلها ودورها في حماية النظامين المالي والدولي، لكن ما هو مطمئن في هذا المجال، أن التوظيفات والاستثمارات العائدة لهذه الصناديق تكون غالباً لآجال طويلة ولا تنسحب نتيجة أزمة أو اختلالات سوقية، وهذا يشكل عنصر حماية

الدول العربية في السنوات الأخيرة في مشاريع التطوير العقاري وكانت هناك تساؤلات متزايدة حول المساحات الضخمة الجاري إنشاؤها في المشاريع العقارية والمدنية الكبرى في دول الخليج ومدى توفّر الطلب لها، أضف إلى ذلك الشكوك وبعض القلق حول قدرة بعض شركات التطوير العقاري الإيفاء بالتزاماتها للمستثمرين.

والواقع فإنّ الارتباط الوثيق للأزمة التي عصفت بالسوق المالية الأميركية والعالمية بالخسائر العقارية ستكون له ترددات أكيدة في المنطقة وحذر متزايد في سوق الإقراض العقاري قد يبطئ النشاط العقاري والإنشائي لبعض الوقت على الأقل.

وفي ظلّ حالة عدم الاستقرار في الأسواق العالمية فإنه من غير المستبعد أن يظهر ميلاً متزايداً في المنطقة نحو الاستثمار في الأصول الأكثر سيولة بدلاً من العقار. كما أنّ بعض كبار المستثمرين والمتمرسين قد يجدون في نتائج الأزمة الاقتصادية والتمويلية في دول الغرب الكثير من الفرص الاستثمارية السانحة يستعيضون فيها عن الاستثمار في المنطقة.

قلق حول قدرة بعض شركات التطوير العقاري الوفاء بالتزاماتها نحو المستثمرين

الأزمة تفتح فرصاً أمام الدول العربية النفطية لشراء المزيد من الأصول الاستثمارية بأسعار مغرية

ثالثاً: وعلى النقيض لما سبق فإن هناك أيضاً مجالاً للقول أو التوقع أنّ الأزمة الأخيرة وما أظهرته (مرة أخرى) من مخاطر كبيرة في الأسواق العالمية وهشاشة في بعض الشركات العالمية الكبرى قد تساعد على دفع استثمارات عربية في الخارج إلى العودة إلى المنطقة في المديين القصير والمتوسط؛ علماً أنّ حجم هذه العودة سيعتمد على الفرص الاستثمارية المتاحة والمقنعة وعلى ما يمكن تحقيقه من مردود عليها.

رابعاً: إن الارتفاع الضخم في الدين العام الأميركي نتيجة لخطة الإنقاذ ومبالغ الدعم الأخرى التي أنفقتها الخزانة الأميركية حتى الآن، سينعكسان ضعفاً متجدداً في سعر صرف الدولار الأميركي. ولو ترافق ذلك مع انخفاض في سعر النفط كما سبقت الإشارة، فإنه سيعني تراجعاً ملحوظاً في القدرة الشرائية للمداخيل النفطية العربية. والسؤال المطروح هو إلى أي مدى سيؤثر ذلك على الإنفاق الإنمائي في المنطقة، وهل سيؤدي في النهاية إلى معدلات نمو أقل في المدى المتوسط؟.

خامساً: بالعلاقة مع ما جاء أعلاه فإنه يمكن التوقع أن تعتدل نسب النمو في السيولة المحلية وفي القروض والتسليفات في دول المنطقة خلال المرحلة المقبلة مقارنة مع ما بلغته في السنوات الأخيرة. وسيكون لذلك تأثير سلبي ولو محدود على الإنفاق الاستثماري والنشاط الاقتصادي عامة.

سادساً: أسوة بالمستثمرين من أفراد ومؤسسات فإن الأوضاع في الأسواق والاقتصادات الصناعية قد توفّر في المرحلة المقبلة فرصاً استثمارية متعددة للصناديق السيادية العربية تتيح لها شراء الأصول المختلفة بأسعار متدنية نسبياً. وهناك الآن أنباء عن اتجاه لضخّ استثمارات عربية كبيرة في عدد من الشركات والمؤسسات الأميركية. والفرصة قد تكون سانحة لو أحسن استغلالها لتوسيع وتدعيم القوة الاستثمارية والاقتصادية العربية في الخارج. ■

جيداً لها من دون إغفال ما تتكبّده من خسائر وأعباء في حال حصول عمليات انهيار أو إفلاس على غرار ما حصل أخيراً في بعض المؤسسات المالية الكبرى".

وأضاف: "أما المصارف والمؤسسات المالية العربية فهي تعتمد منهجية مختلفة في التوظيف تقوم أساساً على الإقراض والتسليف في سوقها الأساسية ومن خلال منتجات تفرض وجود ضمانات كافية ومناسبة لدى العملاء سواء على مستوى الشركات (Corporate) أو على مستوى الأفراد (Retail)، فضلاً عن الاعتمادات المستندية والقروض المشتركة وغيرها من الأدوات الآمنة عموماً، ولكن يوجد لبعض المصارف محافظ من أوراق مالية وأسهم في مؤسسات دولية التي يمكن أن تقع تحت تأثير الأزمة الحالية مع التشديد على عدم تصنيفها كخسائر إلا إذا تحققت الخسارة فعلياً. فالسعر السوقي للورقة يتغيّر دفترياً فقط في حال عدم تنفيذ عملية البيع. وهذا التغيّر يحتمل الزيادة كما النقصان. وبإمكان المصارف أخذ مخصصات موازية من باب الوقاية، وهذا أمر نحبّذه وندعو إليه في هذه الأزمة بانتظار عودة الهدوء والانتظام إلى الأسواق، وحصر الأضرار والخسائر وتحديد سُبل معالجتها بحسب حجمها وتأثيرها على عمل المؤسسة ككل".

وأضاف: "كشفت الأزمة الحاضرة وما أفرزته من إفلاسات وانهيارات في مؤسسات وشركات كانت إلى الأمس القريب تتمتع بسمعة عالية وتصنيف مرتفع، أهمية التوجيه المدروس للتوظيفات الاستثمارية وضرورة تنويعها في الأسواق والقطاعات والمنتجات، كما كشفت مع الأزمات السابقة، عدم صوابية اعتماد مؤشر التصنيف كمقياس وحيد أو ذي أولوية في اتخاذ القرار الاستثماري، ومن الضروري أن تتم اعادة هيكلة وترتيب عوامل الثقل المؤثرة في القرار النهائي. ونحن نعتقد أن المعرفة المباشرة بالسوق وبالمؤسسة يجب أن تتقدم على معيار التصنيف. كما يتوجب عدم الانجرار وراء الإغراءات من دون التدقيق في الأسباب الفعلية التي تدفع بعض المؤسسات إلى منح أرباح وعوائد تفوق المتوسطات السوقية للأوراق المالية والأسهم، فضلاً عن أهمية التنويع الجغرافي والقطاعي في المحفظة الاستثمارية".

وتوقع د.طربيه حصول تغييرات جدية في التوظيفات والاستثمارات العربية الخارجية وقد يرتد بعضها إلى المنطقة، وهذا ما يحتم على الحكومات تسريع جهودها وخطواتها لتحسين مناخات الاستثمار في البلدان العربية، وزيادة قدرة الأسواق قانونياً وعملانياً على استيعاب استثمارات جديدة، وإطلاق خطط تنموية ضرورية، بل ملحة في بعض البلدان، مع إتاحة الفرص المناسبة لمشاركة القطاع الخاص والرساميل العربية والتوقف عن لوم المستثمرين أفراداً ومؤسسات على خلفية توجيه توظيفاتهم إلى الخارج. فالاستثمار يبحث عن الفرص المجدية لكنه يشترط أساساً المناخ الملائم، وهذا ما يتطلب بيئة قانونية وتشريعية وعملية، فضلاً عن اتخاذ إجراءات جدية لمكافحة الفساد واستغلال السلطة والبيروقراطية.



المصارف العربية في العاصفة



في خضم الأزمة المالية الدولية غير المسبوقة وتداعياتها المتتالية تلاحقت الأسئلة حول انعكاسات هذه الأزمة على المصارف العربية ومدى تأثيرها عليها، خصوصاً بسبب ضخامة الأزمة وخطورة تداعياتها ونتائجها المزلزلة على النظام المصرفي الدولي، وبسبب ارتباط النظام المصرفي في المنطقة بقوة بما يحدث على مستوى السوق الدولية. بالطبع يحتاج المراقب إلى المزيد من الوقت ولانتظار اكتمال التداعيات المتتالية قبل الخروج بصورة واضحة وشاملة عن النتائج البعيدة المتوقعة على مستوى المنطقة، لكن وفي حدود التداعيات التي ظهرت على السطح حتى الآن، نحاول هنا تقديم تقييم أولي لوضع المصارف العربية والنتائج التي قد تلحق بها نتيجة هذه الأزمة غير المسبوقة والمفتوحة على العديد من الاحتمالات.

لا بد لإجراء تقييم أولي من انتظار إعلان المصارف العربية لنتائج الفصل الثالث من هذا العام أو ربما نهاية السنة، إذ لم تعلن أي من المصارف العربية بعد عن خسائر مباشرة تذكر وهذا على الرغم من وجود أرصدة نقدية واستثمارات عديدة في الأوراق المالية المركبة الدولية التي تراجعت قيمتها بشكل عام نتيجة تفاعلات الأزمة واتجاه المصارف والمؤسسات المالية حول العالم إلى تصفية الأوراق المالية قليلة السيولة في محافظها.

لكن حتى في غياب النتائج المفصلة كما ستتضح في ميزانيات المصارف، فإنّ التأثير على التمويل والسيولة بدأ يظهر في بعض الأسواق العربية، وفي مقدمها البحرين والإمارات، حيث ارتفع معدل الفائدة بين المصارف في سوق البحرين على الدولار إلى 11 في المئة مقابل أقل من 3 في المئة قبل بضعة أسابيع، في حين أعلن البنك المركزي الإماراتي عن توفير تسليفات استثنائية للمصارف المحلية بنحو 50 مليار درهم (13,6 مليار دولار أميركي)، وجاء ذلك الإجراء بعد ارتفاع معدل الفائدة بين المصارف يوماً بعد يوم على درهم الإمارات إلى 300 و400 في المئة وإن لفترة قصيرة. وكان تحرك المصرف المركزي الإماراتي الوحيد في دول المنطقة حتى الآن، وعلى الرغم من ارتفاع معدل الفائدة يوماً بعد يوم على الريال السعودي لفترة قصيرة أيضاً إلى مستويات قياسية مماثلة، فإنّ مؤسسة النقد العربي السعودي (ساما) لم تبادر إلى اتخاذ أي إجراءات طارئة مشابهة.

تباطؤ اقتصادي يصيب أرباح المصارف وضغوط السيولة أقواها في الإمارات والبحرين

أسباب التوتر في سوقي البحرين والإمارات

يعود سبب انتقال التوتر إلى البحرين والإمارات أكثر من غيرهما من الأسواق المصرفية العربية إلى تعرضهما لبعض عناصر الأزمة المالية الدولية. فإن وحدة الأوفشور المصرفية في البحرين هي مركز تمويل مصرفي وبالتالي لديها تعامل يومي أساسي مع المراكز المصرفية والمالية الدولية، وهي تتأثر بشكل مباشر بوضعية السيولة اليومية في المراكز المصرفية الدولية

وتطوّراتها اليومية. أما في الإمارات، فهناك تخوفات من تأثر القطاع العقاري بالأزمة المالية الدولية نظراً للارتفاع الكبير في الأسعار الذي سجله هذا القطاع في السنوات القليلة الماضية ولحجم المديونية الكبيرة له تجاه المصارف المحلية. على أي حال، يتوقع المحللون أن تدخل السوق العقارية في الإمارات مرحلة من التباطؤ في الأشهر المقبلة نتيجة تقلص التسليفات المتاحة، علماً بأن نسبة نمو التسليفات في الفترة الأخيرة كانت أعلى بكثير من نسبة نمو الودائع لدى العديد من المصارف الإماراتية. كما أن أسهم الشركات العقارية كانت الأكثر انخفاضاً هذا العام، إذ تراجع سعر سهم شركة "تمويل" بنسبة 40 في المئة تقريباً في الأشهر الستة الماضية، في حين تدنى سعر سهم "أملاك" بنسبة 17 في المئة.

المصارف العربية في أمان بسبب رساميلها القوية ودعم الحكومات وضعف انكشافها على البنوك المصابة

الأزمة تضرب أرباح المصارف

تجلى التأثير الأولي للأزمة المالية الدولية في أسواق الأسهم العربية بتراجعات بارزة في الأسابيع القليلة الماضية، وذلك نتيجة للتوقعات بحدوث ركود اقتصادي عالمي وهو ما سيؤدي إلى تراجع أسعار النفط، وبالتالي تقلص الإيرادات النقدية للدول النفطية جراء ذلك ما سيؤثر بدوره على المشاريع الاستثمارية والإنمائية في الدول العربية والتي تقدر بأكثر من تريليون دولار أميركي في العقد المقبل. لكن البورصات تأثرت سلباً أيضاً بعمليات تصفية المراكز من قبل المتعاملين المحليين والخارجيين على حد سواء للحصول على السيولة التي أصبحت في الواقع في الفترة الأخيرة السلعة المالية الأثمن. ومن المنتظر أن يؤثر ذلك على المصارف من خلال هبوط التعامل في البورصات والذي ينعكس بطبيعة الحال على دخل المصارف وربحيتها، وذلك سواء بسبب تراجع عمولات التداول أو عمولات إدارة الإصدارات الأولية للأسهم أو فوائد وعمولات التسليف للعملاء الذين يموّلون تعاملات الأسهم عبر الاقتراض المصرفي ولو جزئياً، أو بسبب خسائر استثمارات المصارف نفسها في الأسواق المالية المحلية. ناهيك عن أسهم المصارف نفسها التي تعتبر الأكثر عرضة للتراجع بسبب ارتباط المصارف أكثر من غيرها بالأزمة المالية الحالية. أضف إلى ذلك أن المصارف تتأثر سلباً من جراء الخسائر التي يمكن أن يتكبدها عملاؤها، والتي قد تؤدي إلى زيادة صعوبة إيفائهم بالتزاماتهم المصرفية، وبالتالي إلى زيادة نسبة الديون المتعثرة من إجمالي محفظة القروض.

نضوب السيولة يرفع فوائد المصارف وتكلفة تمويل الديون والمشاريع

.. نضوب السيولة يرفع الفوائد

غير أن الأثر الأكبر في المدى القريب هو تقلص السيولة في مختلف الأسواق المصرفية العربية نتيجة التدني العام للسيولة على المستوى العالمي، حتى أن الشركات العالمية الكبرى أخذت مؤخراً تحافظ على سيولتها خوفاً من عدم تمكنها من الحصول على التمويل اللازم من القطاع المصرفي في حال احتاجت لذلك. لكن ماذا يعني ذلك بالنسبة للمصارف العربية التي تتمتع تقليدياً بسيولة عالية خصوصاً في الفترة الأخيرة نتيجة الانتعاش الاقتصادي الملحوظ والوفر النقدي الكبير في معظم دول المنطقة؟ الواقع أن نمو التسليفات بسرعة أكبر من الودائع قد خفض السيولة الحالية لدى العديد من المصارف، كما أن برامج الاستدانة متوسطة الأجل التي أطلقتها مصارف كثيرة لتمويل النمو الاقتصادي السريع في الدول العربية لا بد أن تضغط على سيولة هذه المصارف عند استحقاقها سواء بالنسبة للسيولة الجاهزة في حال أرادت تسديد هذه القروض، أو بالنسبة للتسعير إذا اختارت تجديدها مرة أخرى.

وبالنظر إلى عمق أزمة السيولة العالمية وانتشارها من المتوقع أن يستمر شح السيولة على الأقل لبضعة أشهر، ما سيبقي معدلات الفوائد على مستوياتها العالية الحالية نسبياً أو يرفعها أكثر. يذكر أن هامش الفائدة كان تراجع في الفترة الأخيرة إلى مستويات متدنية جداً لدى الكثير من المصارف العربية عامة والخليجية خاصة في ضوء التحسن الملفت في تصنيفها الائتماني في السنوات الأخيرة، حيث تقلص الهامش إلى أقل من 100 نقطة أساس فوق الليبور على برامج الاقتراض لدى معظم المصارف الخليجية والعديد من المصارف العربية الأخرى. لكن إذا أخذنا كمؤشر الهامش على أدوات التأمين تجاه تعثر التسليفات (Credit Default Swaps)، والذي زاد إلى 250 نقطة أساس (أي نحو ربع في المئة من قيمة الدين) مؤخراً مقابل 70 نقطة أساس قبل عام، فهذا يعني أن هامش الفائدة على القروض المصرفية يمكن أن يصل إلى 300-400 نقطة اساس فوق الليبور في حال استمرار أزمة السيولة العالمية وتفاقمها.

.. وارتفاع الفوائد يصيب الاقتصاد

وبالطبع لا بد أن ينعكس ذلك على معدلات الفوائد التي تقرها المصارف على المشاريع والشركات التي تموّلها، حيث ستعكس المصارف النسب الأعلى التي تدفعها على نسب الفوائد التي تتقاضاها، مما سينعكس أكثر على المؤسسات المتوسطة والصغيرة والشركات ذات المستوى الائتماني المتدني نسبياً، بل من المنتظر أن تتشدد المصارف أكثر في منح التسهيلات الائتمانية بشكل عام من خلال اتباع سياسة انتقائية لاختيار العملاء ذوي التصنيف الافتراضي العالي فقط. وهذا بدوره يؤدي إلى تباطؤ النمو الاقتصادي نتيجة تراجع نمو التسليفات، وينعكس بدوره على ربحية المصارف من خلال الأثر السلبي على توسّعها ونموها. غير أن المصارف قد تعوض نسبياً عن انخفاض إيراداتها من خلال إمكانية تحسن هامش الفوائد المقبوضة لديها نتيجة ارتفاع الفوائد على القروض والتسليفات بنسبة أكبر من زيادة الفوائد على الأموال المقترضة، خاصة وأن ودائع العملاء ما زالت تشكل الجزء الأكبر من موارد


شريك عالمي تعتمد عليه ليصل بك إلى القمة
www.db.com
Deutsche Bank
دويتشه بنك
A Passion to Perform.
شغف الإنجاز
المقر الإقليمي فرع دويتشه بنك ايه جي دبي مركز دبي المالي العالمي البوابة، الجناح الغربي الطابق 3 ص.ب 504902، دولة الإمارات العربية المتحدة هاتف 1700 301 4 971+
أبو ظبي هاتف 3122 633 2 971+ جمهورية مصر العربية القاهرة هاتف 6340 3333 2 20+ مملكة البحرين المنامة هاتف 4105 721 1 973+
المملكة العربية السعودية الرياض هاتف 0700 273 1 966+ دولة قطر الدوحة هاتف 4987400 974+ الجزائر الجزائر العاصمة هاتف 260 600 21 213+

معظم المصارف التجارية العربية والتي عادة ما يكون أثر تغير معدلات الفوائد عليها أبطأ من التغير الحاصل في السوق النقدية والذي ينعكس مباشرة على كلفتها.

تطور إيجابي: فرملة الفورة العقارية

أما في المدى الأبعد، فإن الأثر السلبي على المصارف نتيجة أي تراجع في القطاع العقاري قد يكون كبيراً بفعل الدور الأساسي الشامل الذي تقوم به المصارف في هذا القطاع، حيث تموّل المتعهدين وشركات البناء والإنشاء عبر تسهيلات ائتمانية مباشرة وغير مباشرة، كما تموّل القروض السكنية للأفراد الذين يتملّكون شققاً في

لائحة أول 30 مصرفاً مقرضاً للمصرف الاستثماري ليمان برذرز

اسم المصرف	الجنسية	نوع الالتزام	القيمة
سيتي بنك وبنك أوف نيويورك *	أميركي	سندات دين	138 مليار دولار
بنك أوف نيويورك *	أميركي	سندات دين	12 مليار دولار
بنك أوف نيويورك *	أميركي	سندات دين	5 مليارات دولار
بنك أوزورا	ياباني	قرض مصرفي	463 مليون دولار
ميزوهو كوربورت بنك	ياباني	قرض مصرفي	289 مليون دولار
سيتي بنك	أميركي	قرض مصرفي	275 مليون دولار
بي، أن، بي باريبا	فرنسي	قرض مصرفي	250 مليون دولار
بنك شينساي	ياباني	قرض مصرفي	231 مليون دولار
بنك يو.أف.جي	ياباني	قرض مصرفي	185 مليون دولار
بنك سوميتومو ميتسوبيشي	ياباني	قرض مصرفي	177 مليون دولار
سفنسكا هاندلبنكن	سويدي	اعتمادات	140,6 مليون دولار
بنك كاي.بي.سي.	أميركي	اعتمادات	100 مليون دولار
ميزوهو كوربورت بنك	ياباني	قرض مصرفي	93 مليون دولار
بنك شينكين العام	صيني	قرض مصرفي	93 مليون دولار
بنك اوف نوفا سكوتيا	كندي	قرض مصرفي	93 مليون دولار
تشوو ميتسوي ترست أند بانكينغ	ياباني	قرض مصرفي	93 مليون دولار
بنك لويدز	بريطاني	اعتمادات	75,4 مليون دولار
بنك هوا نان التجاري	تايواني	قرض مصرفي	59 مليون دولار
بنك الصين	صيني	قرض مصرفي	50 مليون دولار
شركة التأمين اليابانية على الحياة	ياباني	قرض مصرفي	46 مليون دولار
مجموعة أي.أن.زي المصرفية	كوري	قرض مصرفي	44 مليون دولار
بنك ستاندرد تشارترد	بريطاني	قرض مصرفي	41 مليون دولار
بنك ستاندرد تشارترد	بريطاني	اعتمادات	36,1 مليون دولار
بنك فرست كومرشال	أميركي	قرض مصرفي	25 مليون دولار
بنك أوف تايوان	تايواني	قرض مصرفي	25 مليون دولار
د.ن.ب. نور بنك	نروجي	قرض مصرفي	25 مليون دولار
مجموعة أستراليا ونيوزيلاند المصرفية	أوسترالي	قرض مصرفي	25 مليون دولار
بنك أستراليا الوطني	أوسترالي	اعتمادات	12,59 مليون دولار
بنك أستراليا الوطني	أوسترالي	اعتمادات	10,3 ملايين دولار
بنك تايبيه فوبون	تايواني	قرض مصرفي	10 ملايين دولار
المجموع			157,967 مليار دولار
مجموع موجودات ليمان برذرز			639 مليار دولار
مجموع الديون			613 مليار دولار

*** توضيح: المصارف أعلاه هي وكيلة السندات ومسؤولة عن كافة الجوانب الإدارية لهذه السندات، بما في ذلك التأكد من أن المقترض يستوفي كافة شروط الإصدار.**

المشاريع السكنية. كذلك فإن العديد من المصارف لديها محفظة من العقارات والأبنية التي كانت تملّكتها سابقاً استيفاء لديون هالكة ومتعثرة، وعليها إعادة تقييمها كل سنة حسب أسعار السوق وتكوين مخصصات لها في حال تراجعت قيمتها. أضف إلى ذلك أن بعض المصارف أنشأت شركات عقارية تابعة لها تقوم مباشرة بتملّك وإدارة وتمويل المشاريع العقارية الضخمة.

وبفعل تداخل القطاعات الاقتصادية المختلفة، فإن تباطؤ القطاع العقاري قد ينعكس أيضاً على القطاعات الاقتصادية الأخرى ويؤدي بالتالي إلى تراجع الطلب العام على التسليف مخفضاً بدوره عنصراً رئيسياً في إيرادات المصارف. أما من حيث تقسيم العمل، فإن التسليف لقطاع التجزئة قد بدأ يتراجع أصلاً منذ بضعة أشهر نتيجة السقوف التي وضعت له في عدد من الدول الخليجية، الأمر الذي قد يحول دون حدوث أزمة في هذا القطاع أو على الأقل يخفف من نسبة تراجعه. كذلك فإن بعض الشركات الكبرى، خاصة تلك التي تتمتع بمستوى ائتماني جيد، قد تعيد النظر أيضاً في مشاريعها الانمائية والتوسّعية وتقرر من جهتها تأجيل البعض منها أو على الأقل تبطيء وتيرة تنفيذها بسبب ارتفاع معدلات الفوائد غير الملحوظة في تقديراتها. وهذا بدوره ينعكس سلباً على المصارف، حيث أنه يشكل تراجعاً في الطلب على الاقتراض وبالتالي يحد من خيارات التسليف لدى المصارف أيضاً.

.. وتراجع معدلات التضخم

ومن العوامل الإيجابية القليلة في هذه المرحلة معدل التضخم الذي يتفق الخبراء على أنه سينخفض في الأشهر المقبلة في الدول العربية عامة، ما يجعله أقرب إلى ما هو عليه في باقي أنحاء العالم، وبالتالي يخفف من الحاجة إلى التوفيق بين هدف وضع سقوف محددة لارتفاع الأسعار والحاجة الملحة لتوفير السيولة، الأمر الذي كان بدأ يخلق وضعاً متناقضاً بالنسبة لبعض المصارف المركزية المحلية والخيارات المتوافرة لها بالنسبة للسياسات النقدية التي يمكن أن تتبعها. وظهر ذلك خاصة في دول الخليج التي كانت تحاول إيجاد أدوات نقدية بديلة عن معدلات الفوائد لمكافحة التضخم بالنظر إلى ارتباط عملاتها بالدولار الأميركي الذي على العكس انخفضت معدلات الفوائد عليه في العامين الأخيرين. حتى الكويت، التي فكت ارتباط عملتها بالدولار الأميركي وربطته بسلة من العملات، لم تستخدم أداة معدلات الفوائد بشكل فعلي لمكافحة التضخم المحلي لديها بسبب ارتباطها بباقي دول مجلس التعاون وقرار تحقيق العملة الموحّدة قبل العام 2010، وبالتالي الحاجة إلى مواءمة سياستها النقدية مع السياسات النقدية في تلك الدول.

إصدارات ناجحة .. على الرغم من الأزمة

مقارنة مع مناطق أخرى من العالم، يمكن القول أن وضع المصارف العربية مريح أكثر من المصارف الأخرى في البلدان الأخرى. ومن أبرز المؤشرات على ذلك، اتمام الإصدار الأولي لأسهم مجموعة زين للاتصالات

الكويتية وهو أحد أكبر الإصدارات الأولية للأسهم العربية حيث بلغ 4,49 مليارات دولار، وقيام البنك السعودي الفرنسي في 2008/9/23 بزيادة حجم القرض المشترك الذي كان طرحه سابقاً من 300 مليون دولار أميركي إلى 525 مليوناً بهامش فوائد متدني نسبياً يبلغ 70 نقطة أساس فوق الليبور لجزء القرض على ثلاث سنوات بقيمة 183 مليون دولار أميركي و100 نقطة أساس بالنسبة للجزء المطروح لخمس سنوات بقيمة 342 مليوناً، بالإضافة إلى القرض المشترك الذي حصل عليه مؤخراً البنك الأهلي المتحد بقيمة 800 مليون دولار بزيادة 300 مليون عن المبلغ المقرر سابقاً. لكن في حال استمرار الأزمة وتعمقها أكثر قد تصبح هذه العمليات من الماضي البعيد، حيث ستحافظ المؤسسات المالية والمصرفية أكثر فأكثر على سيولتها النقدية وبالتالي لن تقدم على توظيفها في استثمارات متوسطة أو طويلة الأجل. وفي الواقع، بدأت صناديق التحوّط (Hedge Funds) بالفعل بتطبيق هذه السياسة، وهي المعروفة باتباعها ستراتيجيات الاستثمار الأكثر مخاطرة في العالم، حيث قامت بتحويل ما مجموعه 100 مليار دولار أميركي إلى صناديق نقدية قصيرة الأجل خوفاً من عدم تمكنها من الحصول على أي سيولة نقدية مستقبلاً واحتياطاً لأي طارئ قد يظهر في الأشهر المقبلة.

إقبال كبير على إصداري زين للاتصالات والسعودي الفرنسي يظهر التناقض بين أزمة السوق المالية ووفرة الأموال الخاصة

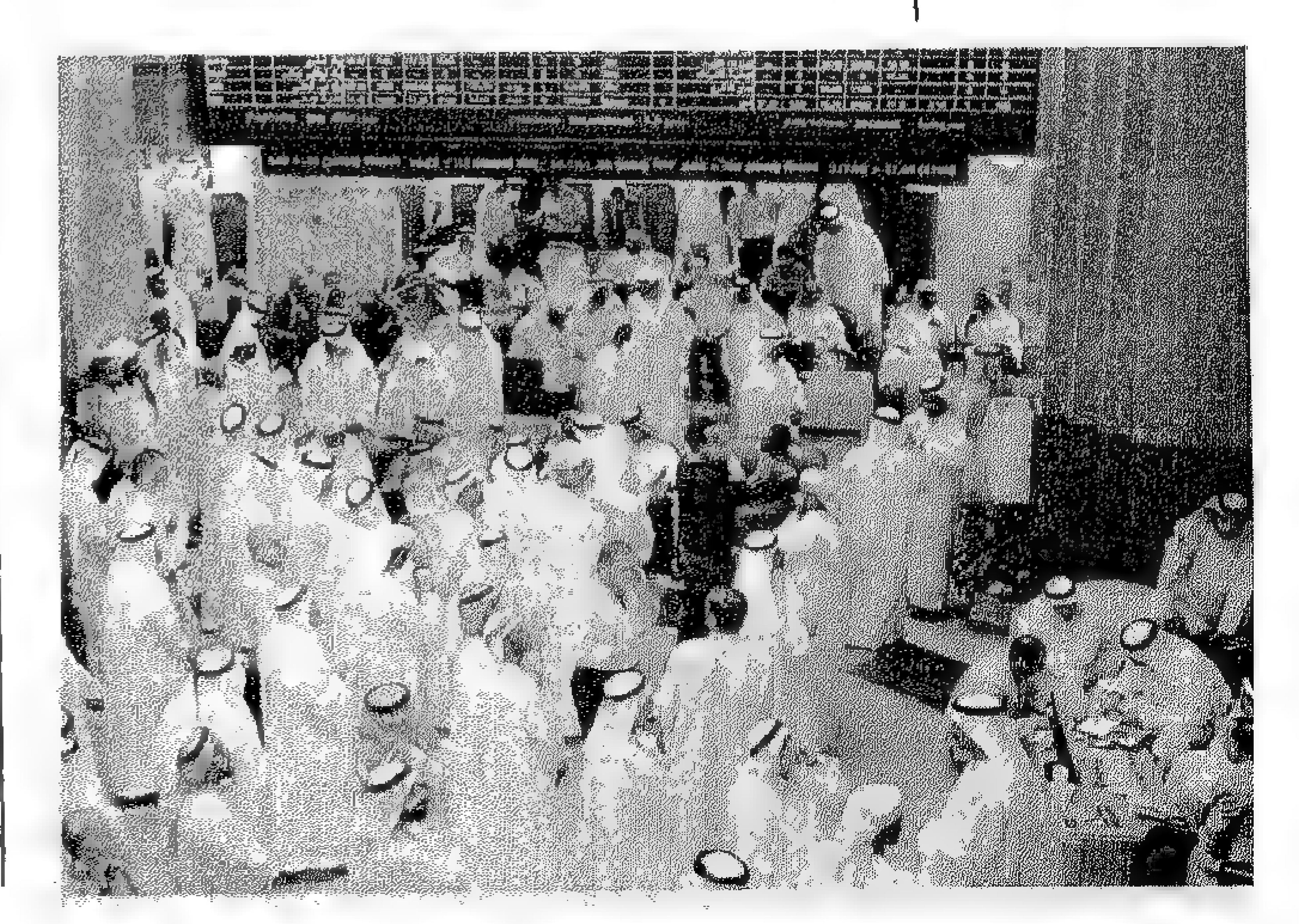
الحكومات قد تبطئ حركة المشاريع

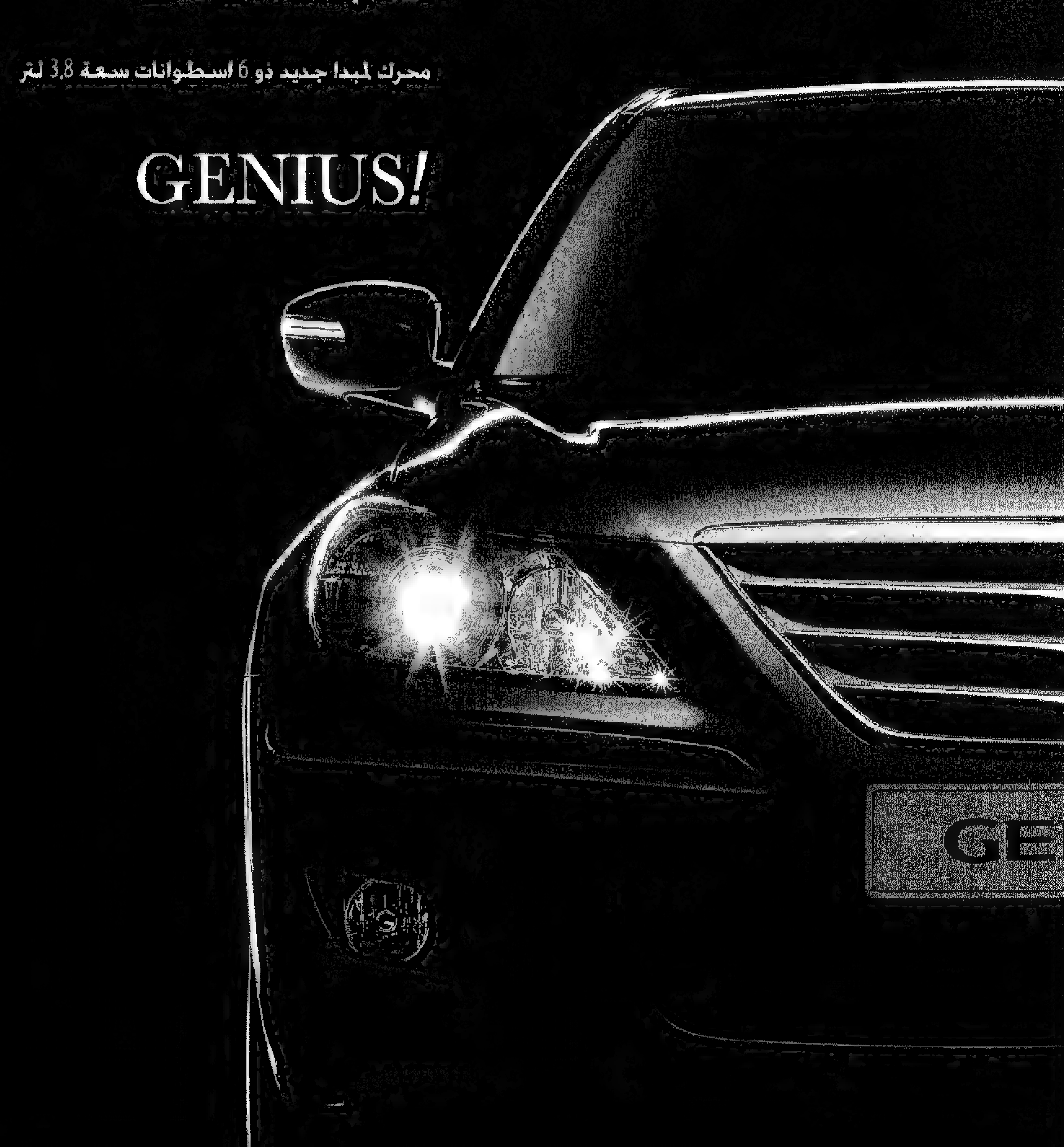
أما بالنسبة للمدى المتوسط، فلا شك أن الحكومات العربية وفي مقدمها النفطية منها ستعيد دراسة مشاريعها وميزانياتها الإنفاقية في ظل هذه الأزمة العالمية التي ما زالت أبعادها النهائية وآثارها المختلفة غير معروفة بعد. وحسب عمق الأزمة وتأثيراتها المتعددة على الاقتصادات المختلفة، قد تقرر الحكومات إيقاف بعض مشاريعها الضخمة أو تأجيلها، خاصة في قطاع النفط ومشتقاته. وهذه القرارات لا بد أن تؤثر مباشرة على المصارف العربية، لاسيما وأن حكومات دول الخليج وصناديق الاستثمار السيادية تتمتع بسيولة عالية جداً وأن خيارات إنفاقها تنعكس بقوة ليس على السيولة النقدية المصرفية فحسب، بل كذلك على النمو الاقتصادي العام في دول الخليج وعدد من الدول العربية الأخرى، علماً بأن السيولة الضخمة المتوافرة لدى الحكومات والصناديق التابعة لها تشكل في حد ذاتها صمام أمان للمصارف. ولا يعتقد أن الحكومات العربية ستتوانى عن إنقاذ مصارفها الكبرى في حال تعرضها لأية خسائر أو هزات قوية، خاصة وأن الحكومات في معظم الدول العربية لا سيما في دول الخليج تمتلك حصصاً كبيرة في العديد من المصارف الكبرى، مما سيشكل ضمانة ولو غير مباشرة لتلك المصارف.

قاعدة رساميل قوية

غير أن خط الأمان الأول يبقى رأس مال المصارف نفسها. والواقع أن المصارف العربية تتمتع حالياً بمستوى عال ومريح من الرسملة، حيث أنها قامت في السنوات القليلة الماضية برفع رساميلها بنسب كبيرة لدعم مشاريعها التوسّعية مستخدمة لذلك أساليب مختلفة من إضافات نقدية على رأس المال إلى إصدار أسهم تفضيلية وأوراق مالية مختلفة يمكن احتسابها ضمن رأس المال الأساسي (Tier 1 capital). وفي السنوات الخمس الماضية، نمت الأموال الخاصة لأول 100 مصرف عربي نتيجة لذلك من 49 مليار دولار أميركي العام 2002 إلى 145,8 ملياراً العام 2007 أي بنسبة قاربت الـ200 في المئة، في حين زادت موجودات هذه المصارف بنسبة 120 في المئة من 550 مليار دولار أميركي إلى 1,211 مليار خلال الفترة نفسها. وبالتالي فقد ارتفعت نسبة الأموال الخاصة إلى الموجودات من 8,9 في المئة العام 2002 إلى 12 في المئة العام 2007، ما يؤكد تحسن ملاءة المصارف العربية وبالتالي قدرتها على تحمل أية خسائر طارئة. هذا مع العلم بأن غالبية المصارف العربية استفادت من النمو الملحوظ في ربحيتها في السنوات الأخيرة لتحسين تغطية محفظة تسليفاتها المشكوك في تحصيلها من خلال زيادة مؤوناتها تجاه هذه التسليفات من جهة، وتقوم من جهة أخرى بتسوية جزء مهم من الديون المتعثرة، لتصبح محفظة تسليفاتها أكثر قوة وسلامة.

وقد تكون صفة المحافظة التي تتسم بها المصارف العربية عامة من أهم الإيجابيات في هذه المرحلة القلقة للنظامين المالي والمصرفي العالميين، بعد أن كانت تعتبر حتى وقت قريب علامة ضعف بل وتأخر حيث تفوت على المصرف فرصاً عديدة لتحقيق الأرباح. من جهة أخرى، فإن اختلاف مهام وتركيبة مصارف الاستثمار العربية عما هي عليه في الولايات المتحدة يساعدها هي الأخرى على تجنّب مصير مصارف الاستثمار الأميركية من "بير سترنز" إلى "ليمان برذرز" اللذين تعرضا للإفلاس والزوال، أو حتى مصرفي "مورغان ستانلي" و"غولدمان ساكس" اللذين اضطرا إلى تغيير بنيتهما لتفادي النهاية نفسها. ■





اضاءة امامية متكيفة
نظام معلومات السائق
نظام الصوت "ليكسيكون"
تحكّم ألكتروني في التوازن
نظام تلقائي مضاد للضباب
غطاء آلي وآمن لصندوق السيارة
محرك لمبدا جديد ذو 6 اسطوانات سعة 3,8 لتر
GENIUS!

الأزمة..
ومستقبل العقارات في الخليج

معرض «سيتي سكيب» العقاري الدولي في الخليج، سيكون هذا العام، كما في كل عام، زحمة مشاريع وعارضين ومسوّقين وزبائن ومستثمرين ووسائل إعلام. العروض والمجسّمات الضخمة المضاءة والمزوّدة بآخر تكنولوجيات العرض ستملأ كعادتها الصالات. فالمعرض، من بدايته وحتى نهايته، سيكون تجربة فريدة وبانوراما تقدم للزائر تحت سقف واحد «صورة جوية» عما يجري في طول الخليج وعرضه في سوق العقار. شيء واحد سيكون مختلفاً هذا العام، وهو العالم الحقيقي خارج قاعات المعرض.

الصورة ستكون سريالية بعض الشيء، ففي داخل المعرض مشاريع ضخمة طموحة تجمع كل ما تفتقت عنه مخيلة المطورين والمصممين. وهي مشاريع ولدت جميعها في خضم التفاؤل الكبير باستمرار الفورة والآمال العريضة باستمرار الطلب من كل حدب وصوب على عقارات المنطقة. وأما خارج قاعات المعرض فالصورة مختلفة وتكاد تختصر بجملة صغيرة واحدة: غموض وقلق على المستقبل.

لكن هل يعني ذلك أن عقارات الخليج تواجه أزمة وأن السوق ستنقلب بين يوم وليلة من ازدهار إلى بوار؟ من التسرع بمكان القفز إلى هذا النوع من الاستنتاجات لمجموعة من الأسباب نعرضها في ما يلي:

سوق قوية على المدى الطويل

إن السوق العقارية في الخليج، على الرغم من الدور الكبير لعامل المضاربة، تستند في قسم كبير منها إلى حاجات واقعية تتصل بنمو الاقتصاد وحجم السكان والتجديد المستمر للمخزون العقاري. ولهذا، فإن القسم الأكبر من المشاريع الأساسية المخصصة لتلبية الطلب المحلي سيتم تنفيذها على الأرجح ضمن البرامج الزمنية الموضوعة. ومعروف أن تدفقات المخزون الجديد من الوحدات السكنية أو وحدات المكاتب في أسواق كثيرة، مثل السعودية وأبوظبي والكويت وغيرها، ما زالت أقل بمعدلات كبيرة عن الطلب الحقيقي والمتراكم في مختلف قطاعات السوق.

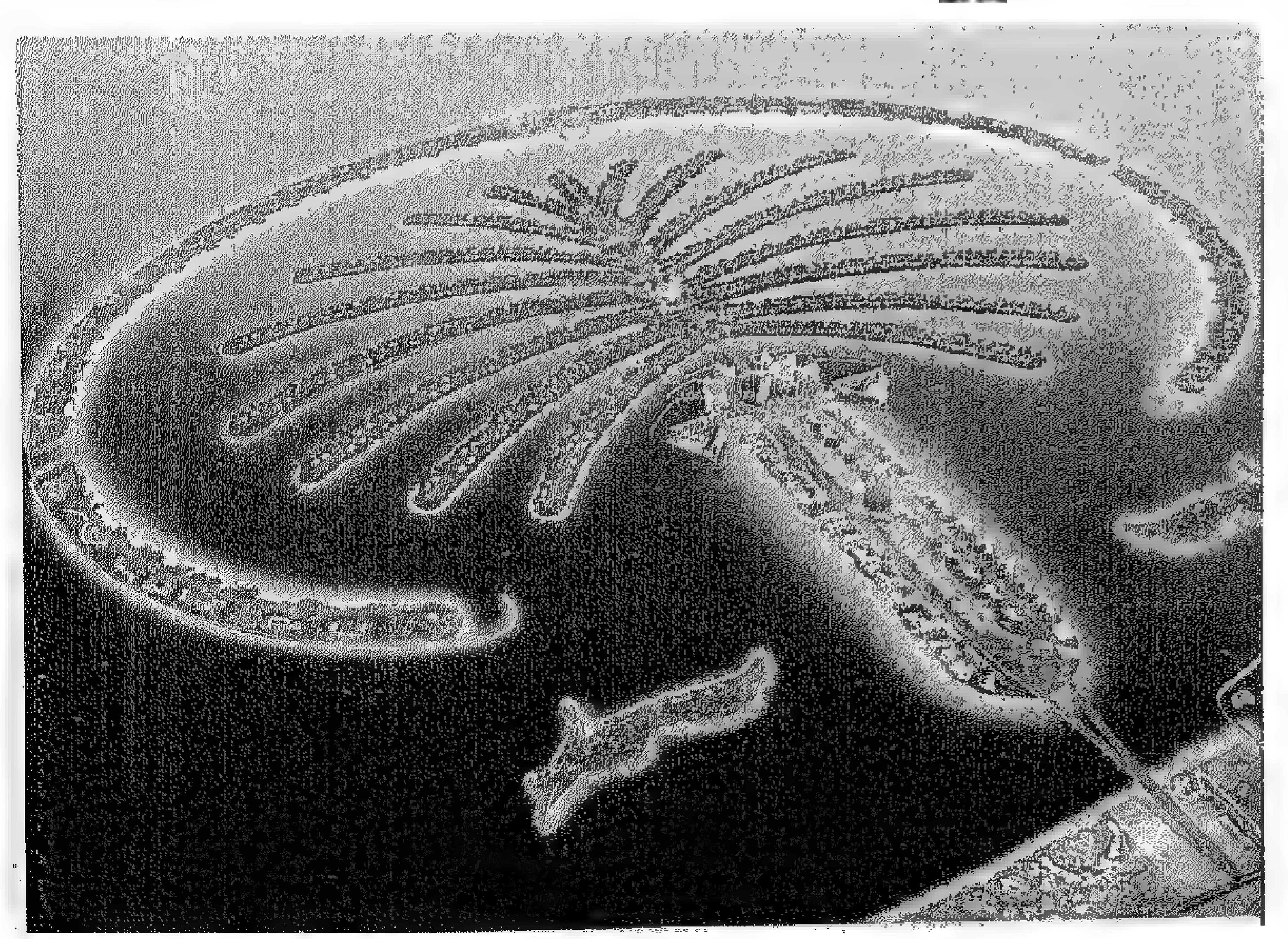
ظروف متباينة ونتائج متباينة

إن القطاع العقاري يختلف اختلافاً جذرياً بين دول الخليج أو بين دول منطقة الشرق الأوسط، وسيبقى يوفر فرصاً كبيرة لتنفيذ المشاريع العقارية بسبب الطلب المحلي القوي والنقص الكبير في المخزون السكني ومخزون المكاتب ومراكز التسوّق، وتقريباً في كل شيء. وفي جميع الأسواق التي تعاني من نقص مزمن في عرض المشاريع الجديدة، فإن فرص التطوير لن تتأثر، بل على العكس من ذلك، فإن بعض هذه الأسواق (السعودية) يتوقع أن تسجل ازدهاراً غير مسبوق في نشاط التطوير العقاري في حال تم إقرار قانون الإقراض بالرهن العقاري، وأدخلت إلى السوق مجموعة الإصلاحات الهادفة إلى تسهيل معاملات التسجيل وفض النزاعات وتعزيز الشفافية عموماً وحماية المتعاملين.

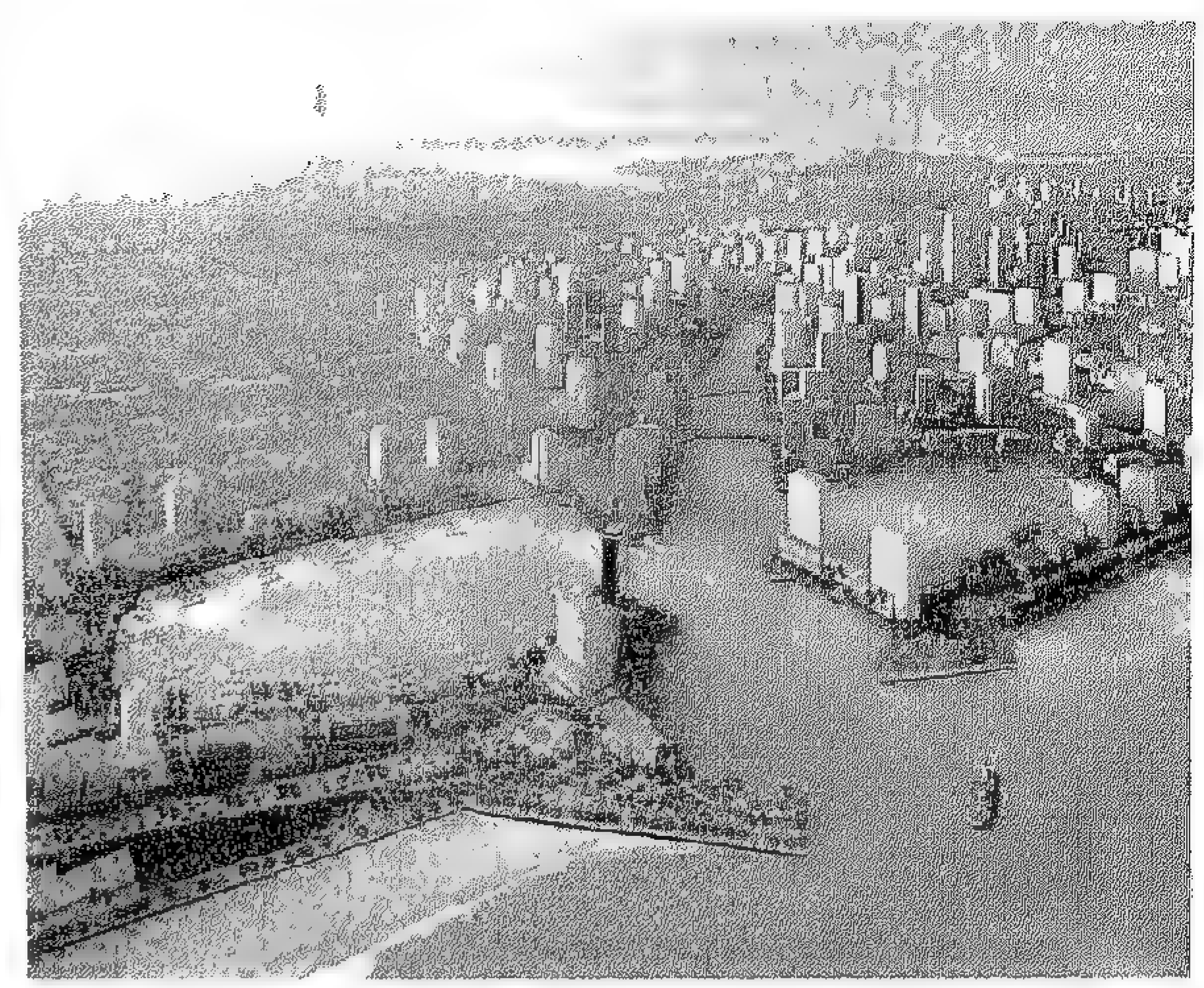
أزمة السيولة الدولية تساهم في تبريد السوق وكبح التضخم وإخراج الشركات الضعيفة

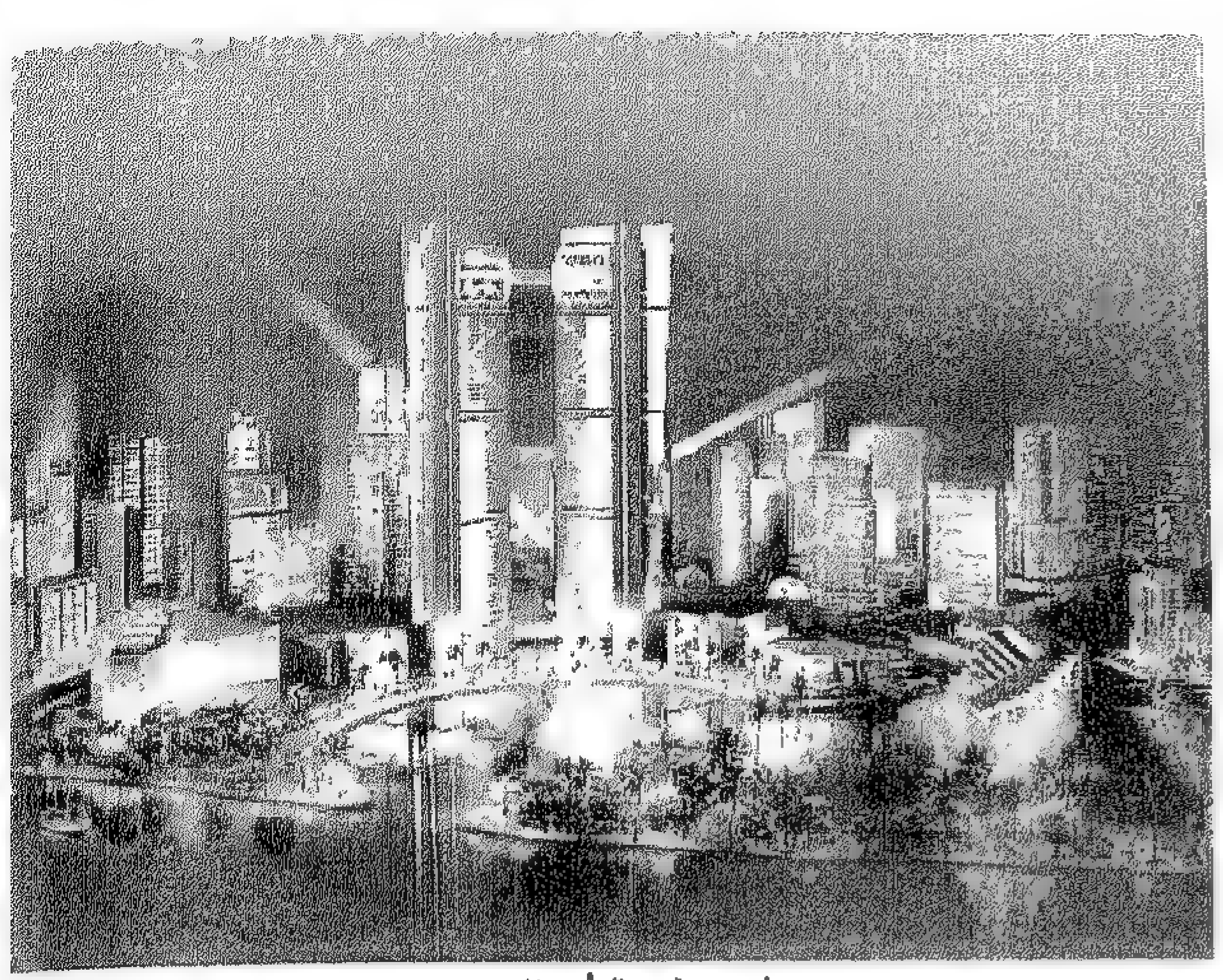
سوق دبي

في مقابل النقص المزمن في العرض، فإن بعض الأسواق مثل دبي قد تشهد بداية تصحيح في أسعار الوحدات العقارية نظراً إلى العدد الكبير من الوحدات السكنية التي يتوقع دخولها إلى السوق في العام 2009، والتي تقدرها بعض الأوساط العقارية والمالية بنحو 70 ألف وحدة (في مقابل



جزيرة النخلة


مدينة الملك عبدالله الاقتصادية


مشروع نجمة أبو ظبي

18 ألف وحدة في العام 2008). وفي دراسة نشرتها شركة «أي أف جي هيرمس»، توقع المصرف الاستثماري أن تصل أسعار العقارات في دبي إلى الذروة خلال النصف الأول من العام 2009، على أن تبدأ بالتراجع التدريجي ليصل التصحيح الإجمالي في الأسعار إلى ما بين 15 و20 في المئة في العام 2011. وتوقعت الشركة أن يكون لمدى توافر السيولة في السوق، وبالتالي الموارد اللازمة لإقراض مشتري البيوت، أثر إضافي في اتجاه التصحيح بحيث يصبح هذا أكثر حدة في حال تراجعت السيولة المتاحة لتمويل شراء البيوت.

انعكاسات أزمة السيولة الدولية

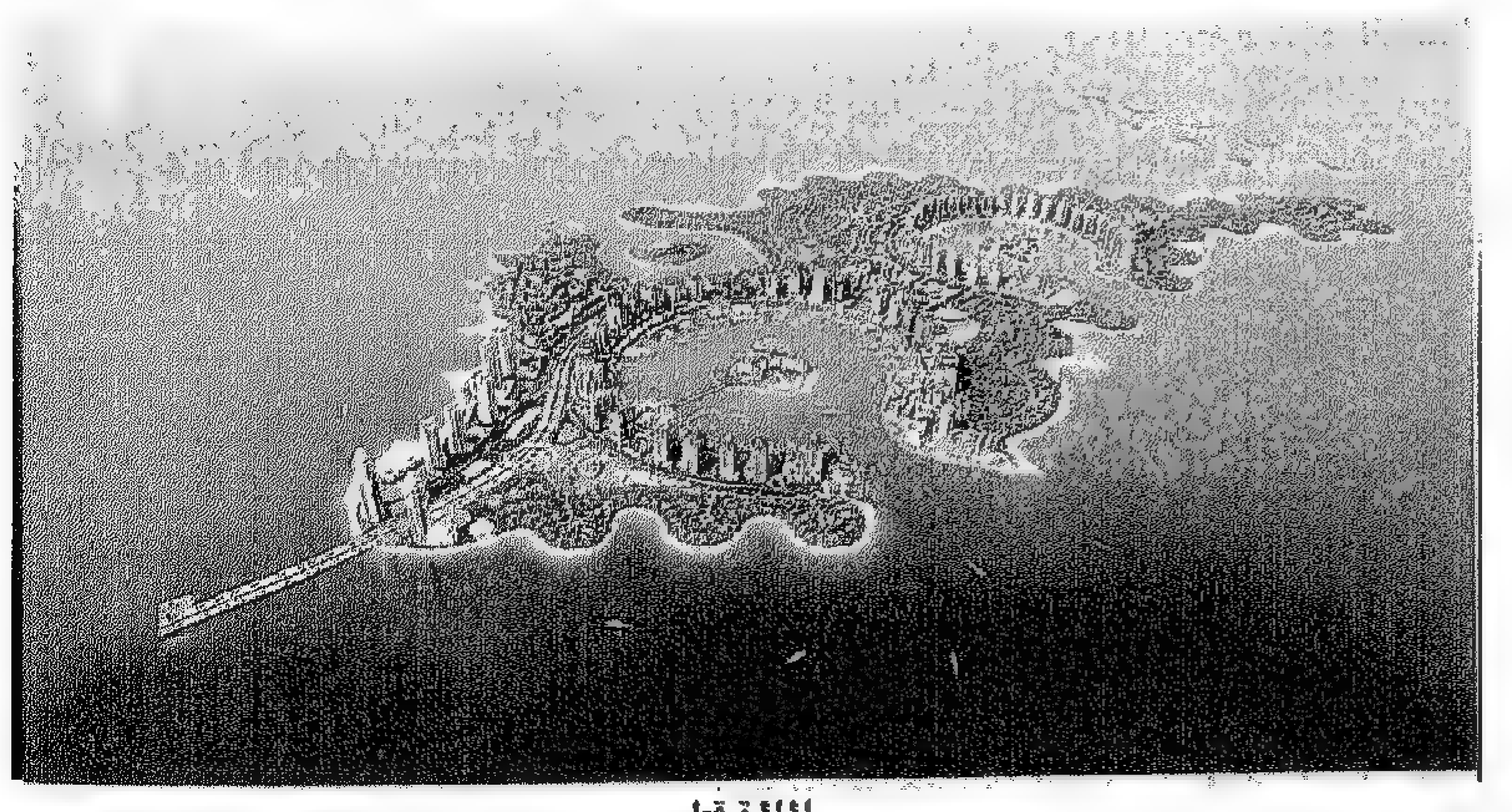
من المؤكد أن أزمة السيولة التي تضرب الأسواق الدولية ستؤثر ولا شك على سيولة الأسواق العربية. لكن الاقتصاد الخليجي على الأخص لن يتأثر بالدرجة نفسها التي تتأثر بها الأسواق المالية الدولية، نظراً لأن الاقتصاد الخليجي غير مكشوف إلا بنسب محدودة على المؤسسات التي انهارت، ولأنه أيضاً يتمتع بميزة فريدة تكمن في استناده إلى عائدات النفط التي ستبقى في المدى المنظور فوق المعدلات الافتراضية التي بنيت عليها كل ميزانيات الخليج. ونظراً إلى استمرار تدفق العائدات النفطية، فإن الاقتصاد الخليجي سيبقى قادراً على تحقيق معدلات نمو عالية حقيقية تتناقض مع الاتجاه العام في الأسواق العالمية، وذلك جراء استمرار الإنفاق الحكومي على معدلاته، وفي الوقت نفسه استمرار الاستثمارات الخاصة والإنفاق الاستهلاكي والنمو العضوي في حجم السوق. إن الإجراءات التي اتخذت بمد الجهاز المصرفي بالسيولة (كما حصل في الإمارات وغيرها) لم تكن وليدة أزمة سيولة هيكلية، بل استهدفت استيعاب الصدمة المباشرة لاهتزاز الأسواق ونضوب الموارد المتاحة في سوق الإنتربنك العالمية. أي أنها استهدفت استيعاب الآثار الفورية للأزمة المالية على السيولة قصيرة الأجل للمصارف. إلا أن البنوك الخليجية على العموم لا تعاني من مشكلة السيولة، وإن كانت ستتبع بعد الآن سياسات أكثر حذراً في الإقراض، ولاسيما للقطاع العقاري.

تمويل انتقائي للمشاريع

إن الانكماش النسبي للسيولة المتاحة للإقراض سيؤدي إلى تعديل جذري في هيكليات التمويل للمشاريع، مثل زيادة الاعتماد على الموارد الرأسمالية وسوق الرساميل، ولكنه لن يضر بتمويلات المشاريع الجادة والتي تقف وراءها شركات قادرة وذات سمعة جيدة في السوق. وسيؤدي ذلك إلى المزيد من الانتقائية في تقديم القروض والتمويلات للقطاع العقاري، كما أنه سيؤدي إلى المزيد من التركيز وخروج الشركات الضعيفة التي لن تستطيع الحصول على تمويلات بالسهولة السابقة.

الطلب الأجنبي مستمر

أدت الأزمة الخطيرة في الأسواق الدولية إلى نضوب شديد في تدفقات الاستثمارات الأجنبية إلى الخليج. وقدر البنك المركزي في دول الإمارات أن 90 في المئة من الأموال المضاربية قصيرة الأجل التي تدفقت على السوق في السابق خرجت منها في أسبوع واحد، هو الأسبوع الذي شهد أعنف مراحل


لؤلؤة قطر

أزمة السيولة في الأسواق الدولية، وقد اضطرت المؤسسات المالية المستثمرة والصناديق التي جفت مصادر تمويلها إلى عمليات بيع بالجملة لأصولها الاستثمارية بهدف الحصول على السيولة النقدية. وانعكست عمليات البيع وتصفية المراكز بصورة خاصة على أسواق الأسهم في الخليج والتي كانت استقطبت كميات كبيرة من الرساميل الأجنبية في السنوات القليلة الماضية، ومن بين هذه الأسهم بالطبع أسهم الشركات العقارية مثل «إعمار». لكن تراجع تدفّق أموال المضاربة على الأسهم قد لا يكون له الأثر نفسه على تدفقات الأموال الموجهة لشراء المساكن الخاصة. بالعكس من ذلك، فإن مجموعة الإصلاحات الرامية إلى تنظيم السوق العقارية وردع المضاربات، وكذلك حملة التنقية المستمرة للسوق من قبل حكومة دبي، قد تساهم في تعزيز الطلب الأجنبي على العقار في دبي خصوصاً، نظراً لتفضيل العديد من العاملين هناك شراء السكن بدلاً من الإيجار. ويظهر الجدول المنشور إلى جانب هذا الكلام كيف تحوّل الطلب الأجنبي إلى مصدر مهم للطلب على عقارات دبي.

العقود العقارية في دبي (بحسب أكثر الجنسيات نشاطاً)

الجنسية	قيمة العقود (مليون د.إ)	عدد العقود
الإمارات	727،627	122،156
السعودية	17،522	1،944
الهند	14،958	4،525
الكويت	13،727	1،678
بريطانيا	13،162	3،920
باكستان	8،602	2،291
إيران	7،312	2،456
عُمان	6،733	853
قطر	6،526	755
البحرين	6،487	917
روسيا	3،589	623
الولايات المتحدة	2،415	701
كندا	2،309	616
الأردن	1،778	1،453
أفغانستان	1،672	188

المصدر: دائرة الاراضي في دبي - «أي اف جي هيرمس»

آثار إيجابية على جبهة التضخم

يتوقع أن تؤدي الأزمة الشاملة لأسواق المال الدولية إلى مضاعفات واسعة النطاق على الاقتصاد الدولي، بحيث بات صندوق النقد الدولي يتوقع تقلص الناتج المحلي الدولي في العام المقبل بنسبة قد تتراوح ما بين نصف في المئة واثنين في المئة، في موازاة التراجع الملحوظ في معدلات النمو الكبيرة السابقة في كل من الصين والهند، واستمرار التقلص في الاقتصاد الأوروبي، والركود الاقتصادي في الولايات المتحدة الأميركية. إلا أن الركود الشامل الذي بدأت طلائعه تلوح في الأفق ستكون له نتائج إيجابية على صعيد التضخم وخصوصاً في منطقة الخليج. إذ أدت الأزمة حتى الآن إلى تراجع ملحوظ في أسعار المواد الأولية بما في ذلك النفط الخام، وفي أسعار الحديد والمعادن الأخرى، الأمر الذي قد يساهم في تخفيف الضغوط عن أسعار مواد البناء، وبالتالي لجم الزيادات المتلاحقة في تكلفة المشاريع. كما أن التباطؤ المتوقع في تنفيذ العديد من المشاريع المخططة سيؤدي إلى تخفيف التزاحم على المعدات والموارد البشرية، ويقود بالتالي إلى نوع من التوازن الأفضل بين الطلب على مواد ومعدات البناء والقوى العاملة وبين العرض المتوافر في السوق. يضاف إلى ذلك، أن التباطؤ المتوقع في أكبر سوقين عالميتين للبناء (الصين والهند)، إضافة إلى الأزمة التي بدأت تضرب قطاع البناء في روسيا، يمكن أن تحرر المزيد من الموارد في تلك الأسواق، الأمر الذي سيعتبر عاملاً إضافياً في تخفيف الضغوط التضخمية عموماً، وفي قطاع البناء خصوصاً.

■■

سوق دبي تشهد تراجعاً في الأسعار ابتداءً من النصف الثاني للعام 2009

■■

خلاصة

إن الأزمة التي تضرب الأسواق المالية ستنعكس على أسواق المنطقة بشكل إيجابي في الغالب، لأنها ستؤدي إلى تراجع ملموس في معدلات التضخم، وإلى ضبط أفضل للفورة العقارية ورسوخ في مواقع الشركات القوية والخبيرة على حساب الشركات الضعيفة وغير المتمتعة بهيكليات تشغيل وإدارة قوية أو بموارد مالية وفيرة. وإذا أخذ في الاعتبار الإصلاحات المتسارعة التي تتخذها الحكومات لردع المضاربات العقيمة وتنظيم السوق وحماية حقوق المشترين، فإن السوق ستستفيد من الأثر المزدوج للإصلاحات ولعملية «التبريد» الحاصلة تحت وطأة الأزمة ومضاعفاتها على السيولة المحلية وموقف البنوك الأكثر تحوّطاً في إقراض المشاريع العقارية.

إن السوق العقارية في المنطقة ستتجه إلى المزيد من النمو العقلاني والتوازن الطبيعي، كما ستقل فيها إمكانات المضاربة ويتعزز دور الشركات الجادة. وكل هذه التطورات لا يمكن إلا أن تكون تحوّلاً إيجابياً مرحباً به من قبل جميع اللاعبين في السوق.

لكن يبقى القول، إن أزمة السيولة الراهنة وتقلص إمكانات الإقراض العقاري المفتوح كما في السابق (100 في المئة من قيمة العقار أحياناً) قد يؤثران على وتائر الطلب؛ كما أن تقلص فرص الوصول إلى التمويلات المصرفية بالنسبة للعديد من شركات التطوير الضعيفة، في رأس مالها أو إدارتها، قد ينجم عنه انهيار عدد منها في القريب العاجل. لكن خروج الشركات الضعيفة من السوق سيكون بمثابة الخطوة المكملة للإصلاحات، كما سيكون عاملاً إضافياً في عقلنة السوق وضمان استمرار النمو في القطاع على المدى الطويل. ■



Passionately Swiss.™

فندق ومنتجع موفنبيك البدع الكويت
ص. ب. ٧٣٠٦، السالمية ٢٢٠٨٤، الكويت
هاتف ٠٠ ٢١ ٢٢٥ ٩٦٥+، فاكس ٠١ ٢١ ٢٢٥ ٩٦٥+
resort.albidaakuwait@moevenpick.com

نضم إلينا في فندق ومنتجع موفنبيك البدع - الكويت لتجربة من فئة الخمس نجوم تأخذك إلى مستوى جديد من الراحة والاسترخاء.

يستمتع أعضاء النادي بدخول غير محدود إلى الشاطئ الخاص والمسابح الخارجية والجمنازيوم المزود بأحدث الأجهزة فضلاً الإقامة المجانية والتخفيضات الخاصة في الاسبا الفخم ومنافذ تقديم الوجبات الشهية. يسر منظمو المناسبات الخاصة بقسم الخدمات الخارجية نقل تجربة تقديم الوجبات فئة الخمس نجوم الأفضل في الدولة إلى موقعك مباشرة.

مع أسلوب الضيافة السويسرية الفريد يمكنك أن تتوقع دائماً ما يفوق توقعاتك.

راحة منزلك + رفاهية ٥ نجوم.

أزمة السيولة المالية والسياسية

.... بقلم: د. شفيق المصري ....

■ يقول معظم المراقبين أن الأزمة المالية في الولايات المتحدة تعدّ من أخطر التحديات التي واجهت الولايات المتحدة منذ عقود، وإن كلفة الإنقاذ ستكون باهظة الثمن.

وإذا كان الحجم المتداول لامتصاص هذه الأزمة يبلغ مئات مليارات الدولارات، فإن الدول تتعاطى مع وجوه هذه الأزمة المالية بالكثير من الحذر والترقب والحسابات تحت طائلة تدمير اقتصادها وليس نكسته وحسب.

والمعروف أن الأزمة العالمية تراكمت من خلال الرهونات العقارية في الولايات المتحدة. واليوم تخشى الدول الأوروبية من تراكم الأزمة المالية في أميركا، وبالتالي من أن ينعكس تأزم هذا الاقتصاد على كافة إقتصادات الدول في العالم.

والذي زاد في تفاقم هذه الأزمة المالية عدد من الأسباب والعوامل، منها:

– ضخامة الأموال المطلوبة، ذلك لأن تعويم شركة واحدة من كبريات الشركات الأميركية استلزم دفع أكثر من 80 مليار دولار، وبالتالي، فإن المطلوب – أميركياً فقط – لإنقاذ هذا الوضع المأزوم يتجاوز مئات مليارات الدولارات. وإذا كانت الموازنة الأميركية الراهنة قادرة، في ما يبدو، على توفير هذا المبلغ، فإن الدول الأوروبية الأخرى غير قادرة على ذلك.

– الغلاء المهيمن على الحياة الاقتصادية الراهنة في معظم الدول الأميركية والأوروبية على السواء. ولكن السؤال الذي يثار هنا هو ذلك المتعلق بأسعار الوقود عموماً، وبإنخفاض السيولة النقدية على وجه الخصوص.

– تأخر الإدارة المالية الأميركية في التصدي لهذا الموضوع الخطير على الرغم من التنبيه والتحذير المتكررين اللذين صدرا عن أصحاب الاختصاص المالي بهذا الصدد. فالإصرار الأميركي الرسمي على استقامة الأمور وسلامة حركتها أنتج إغفالاً عن الأزمة الصعبة أو تغافلاً لها.

ظرف أميركي صعب ■

وتأتي هذه الأزمة في السيولة النقدية للمصارف والشركات والنشاطات المتصلة بها في ظرف أميركي صعب، ومن وجوه صعوباته:

– إنه سيؤثر بشكل مباشر في المناخ الانتخابي الأميركي الراهن. وإذا كانت الأزمة تشكل، حسب بعض المراقبين، فرصة ذهبية للمرشح الديموقراطي بسبب فشل الإدارة الجمهورية، فإن هذه الفرصة محدودة في إطار عدم وجود خطة إنقاذية راهنة لهذا المرشح الديموقراطي للاقتصاد الأميركي. وهي محدودة أيضاً بانتقاد الإدارة وليس الشركات والمصارف التي تورطت في هذه السيولة.

– المعروف أن اللغة الجديدة للاقتصاد المعولم تقضي بتهميش التدخل الحكومي أو تضييق نطاقه في المجال الاقتصادي. وبالتالي، فإن أية دعوة جديدة لتوسيع هذا النطاق قد لا تلقى تأييد المصارف والشركات ذاتها، ولا تأييد القسم الأكبر من الناخبين ذوي المصالح المرتبطة بها.

– وإذا كان المقصود من الخطة الإنقاذية الأميركية التوجه نحو اجتذاب رأس المال الأجنبي لشراء هذه المصارف أو المؤسسات المتعثرة، فإن هذا الاجتذاب لن يتوقف على الاستثمار الأوروبي وحده مع إقفال الباب أمام مستثمر ياباني مثلاً أو حتى عربي. وبالتالي تؤدي هذه الخطة إلى تشريع الأبواب أمام استثمار غير مرغوب فيه وفق المنطق الأميركي.

– وتأتي أزمة السيولة النقدية هذه في عشية مناخ متشنّج بين الولايات المتحدة وروسيا في استعداد مباشر للعودة إلى الحرب الباردة. وعلى الرغم من اقتناع الفريقين أن الاتجاه السائد يتمثل في العودة إلى التفاوض وليس إلى التصادم؛ إلا أن الفريق الأميركي يشعر الآن أن الجانب الروسي المنافس يبدو بحالة أكثر استقراراً وربما ازدهاراً منه. وهذا الواقع سينعكس سلباً على الساحات الأخرى من جورجيا إلى أفغانستان.

– ومن أجل التعجيل في هذا الإنقاذ ذاته، يبدو الكونغرس بمجلسيه، ولاسيما مجلس الشيوخ، مضطراً إلى التحرك بما ينسجم مع طلب الإدارة الأميركية. وطالما أن المطلوب يتعدى مئات المليارات – 700 مليار دولار على الأقل – فإن المسؤولية بعد إقرار هذه الخطة لا تعود محصورة بالإدارة فقط وإنما بالكونغرس أيضاً وبأكثريته الديموقراطية الراهنة.

أزمة العولمة ■

ولا تستطيع أية دولة في العالم مرتبطة بقطار النظام العالمي المالي أن تدّعي أنها في منأى آمن عن الأزمة النقدية الراهنة. وإذا صح التقدير الأولي أن إفلاس البنك الأميركي "ليمان براذرز" أدى إلى زعزعة الاستقرار المالي الدولي، ما كبّد حملة الأسهم في العالم 3,6 تريليون دولار على مدى ثلاثة أيام فقط، فإن التوقع السائد أن النصف الأول من العام 2009 على الأقل لن يكون مريحاً على أكثر من صعيد، سواء في ما يتعلق باستقرار البورصات العالمية أو باستقرار سعر الدولار أو بمواجهة الأزمات الدولية المزمنة كالفقر والبطالة وما شاكل.

واستناداً إلى هذا الواقع يبدو من الضروري الآن أن تقوم الدول الأخرى بتشكيل شبكات أمان لاقتصادها واستقرارها النقدي والمالي بشكل عام. وكانت روسيا حريصة على هذه الشبكة أولاً فزادت الدعم الحكومي لأسواقها المالية بنسبة كبيرة، وكذلك تبدو الدول الكبرى الأخرى مدعوة إلى الأمر ذاته.

إلا أن مثل هذه الإجراءات باتجاه تشكيل شبكة أمان غير متاحة للأسواق الناشئة التي لا تستطيع معالجة اقتصاداتها بوجه أزمة مالية دولية، ولا تستطيع أيضاً درء مشكلة الركود والبطالة.

وإذا كان لا بدّ من وقفة تبصّر ومراجعة لخلفيات هذه الأزمة المالية وتداعياتها الدولية على أكثر من صعيد، فإن الاستنتاج الأساسي الذي يمكن أن نخلص إليه يتعلق بالاقتصاد المعولم، وليس بمجرد أزمة سيولة هنا أو هناك. المشكلة الأساسية هنا أن الدولة، أية دولة، لا يمكنها أن تقوم بدور إنقاذي فقط عندما يتعرض اقتصادها إلى نكسة أو تراجع أو اضطراب من دون أن يكون لديها أي إجراء وقائي مسبق. والدولة، أية دولة، لا يمكنها

التخلي عن سياسة اقتصادية – اجتماعية لمصلحة الشركات الخاصة – الوطنية أو الأجنبية – العاملة فيها وإن كان ذلك على حساب دافع الضرائب. فالموضوع، إذاً، متعلق بمصلحة المواطن والوطن ومن ثم بالاقتصاد العالمي عموماً.

وما نشهده اليوم في الولايات المتحدة يتلخص بالفاتورة الهائلة التي يتكبدها دافع الضرائب في الداخل والاقتصادات الناشئة في الخارج.

تداعيات عالمية متفاوتة ■

ولعل أهم التداعيات المالية الناتجة أو التي قد تنتج عن هذه الأزمة تتعدى الإطار النقدي المباشر إلى مسألة انعدام الثقة بالاقتصاد الأميركي ذاته. يضاف إلى هذا الوضع المستجد ما يمكن أن تشهده السنوات القليلة المقبلة في الولايات المتحدة وربما في بعض الدول الأوروبية الأخرى من ركود مقيم وتزايد نسبي في جمود أسواق العمل.

ولعلها المرة الأولى في التاريخ الأميركي الحديث، نشهد مثل هذا الدور المحوري والمصيري للعامل الاقتصادي في الانتخابات الرئاسية الأميركية المقبلة. ولعلها المرة الحاسمة أيضاً التي لن يكتفي فيها دافع الضرائب بالوعود والشعارات. إنه سيحاسب الإدارة وكذلك المرشحين على حسن الأداء وفاعليته أكثر من بريق الخطابات وبهرجتها.

أما المصارف العربية والإسلامية فإن نسبة تورطها بأزمة السيولة النقدية الراهنة تبدو أقل بكثير من المصارف الأوروبية وبعض الشرق أقصوية الأخرى. ولعل ما أنقذ هذه المصارف العربية والإسلامية كان متمثلاً في عدد من السياسات والآليات: فالضوابط النسبية التي تفرضها البنوك المركزية على استثمارات المصارف في الخارج، والضوابط الأخرى المقررة على التوظيف أو الرهن العقاري، وامتناع البنوك والصناديق الإسلامية عن هذه التوظيفات أصلاً... كلها ساعدت على توفير الحد الأدنى من التورط في أزمة السيولة النقدية الغربية.

ولا بدّ، هنا، من التذكير بأن الفورة المتصاعدة في أسعار النفط والزيادة المتراكمة في مردوداته وفّرت معدّل نمو سنوياً معقولاً لدى الدول العربية. وبالتالي فإن بإمكان هذه الدول أن تتجاوز الآثار السلبية لأية أزمة في السيولة النقدية من جهة أو أية انتكاسة للاقتصاد المحلي من جهة أخرى.

ولكن هذا التجاوز المطلوب لا يمكن أن يتحقق إلا من خلال إجراءات تشريعية عربية عاجلة وتدابير مالية ونقدية حاسمة من قبل البنوك المركزية لهذه الدول.

أزمة سيولة سياسية أيضاً ■

والواقع أن أزمة السيولة المالية ترافقت مع أزمة في السيولة السياسية أيضاً. فقد تعطلت أو كادت أن تتعطل كل المسارات التفاوضية في المنطقة، من أفغانستان إلى جورجيا، مروراً بإيران والعراق وفلسطين والمسار السوري – الإسرائيلي.

وتعود هذه الأزمات في السيولة السياسية إلى عدد من العراقيل والمعوقات مع أنها ترتبط جميعها بالإرباك الأميركي ذاته.

ففي الباكستان، وكردّ مباشر على تصميم الرئيس الباكستاني الجديد اجتثاث الإرهاب عشية زيارته إلى الولايات المتحدة، حصل الانفجار المروّع الذي دمّر فندق ماريوت في العاصمة الباكستانية وحصد عشرات الضحايا، هذا فضلاً عن الاضطرابات التي سبقت هذا الانفجار الكبير. وبذلك تعطلت كل إمكانات المصالحة وتهدئة الأوضاع سواء في باكستان أو في أفغانستان أيضاً بسبب عودة طالبان إلى الساحة الدامية هناك. وتبدو الولايات المتحدة عاجزة عن ضخ أية سيولة سياسية فاعلة يمكن أن تنقذ الوضع في الدولتين الجارتين.

وفي إيران بات من الواضح الآن:

– أن تقارير الوكالة الدولية للطاقة الذرية لم تؤكد بعد، أن إيران بصدد إنتاج وشيك للأسلحة النووية.

– أن الدول الست لم تستطع التوصل إلى أية نتائج إيجابية حاسمة مع إيران بصدد وقف التخصيب.

– ان القرار 1803 لم يستطع أن ينتقل بكامله إلى حيّز التنفيذ العقابي ضد إيران، كما أن أية إمكانية لإصدار قرار جديد عن مجلس الأمن باتت صعبة للغاية بعد إعلان الرفض الروسي لذلك.

– أن الإدارة الأميركية الراهنة أكدت، بشكل أو بآخر، أنها ليست بصدد أية ضربة مباشرة أو غير مباشرة ضد إيران خلال ما تبقى للرئيس الأميركي من ولاية منهمكة ومستهلكة في آن معاً.

وفي العراق، يبدو أن الاتفاق الأميركي – العراقي لا يزال في مرحلة النقاش من دون أن يصل إلى خاتمته المرجوة أميركياً والمحظورة عراقياً. ولا تملك الإدارة الأميركية اليوم وسائل الضغط الكافية والفاعلة من أجل تنفيذ هذا الغرض.

وفي فلسطين، يبدو أن نضوب السيولة السياسية بات واضحاً. فعلى الجانب الإسرائيلي أدّت استقالة **أولمرت** ونجاح **ليفني** في رئاسة حزب كاديما إلى تمديد فترة الانتظار على المسار التفاوضي شهوراً جديدة أخرى. ويبدو أن الوضع الفلسطيني أيضاً لم يكن حاسماً في تعهد هذه المفاوضات ذاتها. وبالتالي، فإن هذا المسار غير قابل للتحرك قبل استقرار الوضع الإسرائيلي والفلسطيني معاً. فالوضع الإسرائيلي متوقف الآن على قدرة **ليفني** على تشكيل حكومة (مع حزبي العمل وشاس) قادرة من جهة أو الاضطرار إلى انتخابات مبكرة، ومن ثم حسم وضعها مع **نتنياهو** من جهة مقابلة. والوضع الفلسطيني متوقف على إجراء الانتخابات الرئاسية في 2009/1/9 أو إمكانية تأجيلها لمصلحة الرئيس **عباس** من جهة، ومدى نجاح مشاركة حماس في أية مفاوضات مقبلة من جهة مقابلة.

أما الوساطة الأميركية، فلا تستطيع حل هذه العقد ولا تجاوزها. وما ينطبق من تردّد إسرائيلي على المسار الفلسطيني، ينطبق بالقدر ذاته على المسار السوري. وطالما أن الجانب الإسرائيلي منهمك الآن في ترتيب بيته الداخلي وتدعيمه، فهو غير قادر على الأخذ والعطاء بالنسبة لمسألة الانسحاب من الجولان...

هذه أمثلة فقط عن نضوب السيولة الأميركية السياسية في الشرق الأوسط. ويبدو أن أي إجراء أميركي إنقاذي لا يستطيع الآن القيام بأي تغيير إيجابي ولا سيما بعد التورط الأميركي بأزمة السيولة المالية وتداعياتها السياسية والاقتصادية معاً.

ولا بدّ، هنا، من الاعتراف أن الدول الأخرى، بما فيها روسيا، تحاول أن تحدّ من الخسائر الاقتصادية المتمادية للأزمة المالية الراهنة، وهي تحاول أيضاً أن تتجنّب أي اختراق جدي وفاعل للجمود السياسي في المنطقة، وذلك لأسباب تتعلق بها مباشرة وبعلاقاتها مع الولايات المتحدة أيضاً.

والنتيجة أن الشرق الأوسط الذي لم يتأثر كثيراً بأزمة السيولة المالية، يدفع الآن ثمن أزمة السيولة السياسية الراهنة. ■

انفستكورب

بنك انفستكورب ش.م.ب.
بناية انفستكورب
ص . ب : ٥٣٤٠
المنامة، مملكة البحرين
هاتف: ‎+٩٧٣ ١٧٥٣٢٠٠٠
فاكس: ‎+٩٧٣ ١٧٥٣١٤٨٦

حضرات المساهمين، المستثمرين والأصدقاء الكرام

رغم اضطراب الاقتصاد العالمي وما أدى إليه من أزمة السيولة في الأسواق المالية، يسرنا أن نعلن أن انفستكورب حقق سنة مالية ناجحة جيدة خلال 2008 فكانت ثاني أكثر السنوات ربحية للبنك كما كانت سنة قياسية لجهة استقطاب الاستثمارات.

لقد بلغ الربح الصافي لانفستكورب عن السنة المالية 2008 نحو 151.1 مليون دولار ما يجعل من هذه السنة ثاني أفضل السنوات ربحية في تاريخ البنك. ويعود الفضل الأكبر في نتائج السنة 2008 إلى نجاح انفستكورب الكبير في استقطاب استثمارات جديدة بقيمة 4.7 مليار دولار. وبلغ مجموع الأصول الاستثمارية المدارة من انفستكورب في نهاية السنة المالية نحو 17.7 مليار دولار من بينها نحو 12.8 مليار دولار تمثل محافظ الأصول العائدة لعملاء البنك، ويزيد هذا الرقم بأكثر من الضعف على الأموال التي توافرت للبنك قبل سنتين. وتؤكد هذه النتائج نجاح انفستكورب في تحقيق خطط النمو التي وضعها لنفسه.

بلغ العائد الصافي من عمولات الاستثمار نحو 159 مليون دولار مسجلاً بذلك زيادة طفيفة عن عائد السنة المالية السابقة 2007 وتمكن انفستكورب من تحقيق هذه النتيجة نظراً لأن النمو الكبير في الأصول الاستثمارية المدارة من البنك ساعد في تعويض هبوط الدخل الناجم عن تراجع الحجم الإجمالي لحركة العمليات. بذلك يكون النقص المسجل في الربح الصافي للسنة المالية 2008 قد نجم بكامله عن هبوط العائد على أصول البنك المستثمرة إلى جانب أصول العملاء علماً بأن الانخفاض جاء نتيجة طبيعية لتقلبات الأسواق المالية خلال الأشهر الـ 12 الماضية وللضغوط التي دفعت بمجمل عوائد الأصول نحو الانخفاض.

في عمليات التملك الاستثماري تمكن انفستكورب من استثمار نحو 438 مليون دولار في ثلاث عمليات تملك جديدة تناولت كل من شركة «راندال رايلي» وشركة «اسياكاستيتو» وشركة «شيمي»، كما تضمن نشاط السنة المنصرمة زيادة استثمار البنك من خلال تملك شركة «أنجاك». وشهدت السنة بيع واحدة من شركات المحفظة هي شركة «ولكم بريك». وحقق نشاط البنك في الاستثمار في صندوق فرص النمو الخليجي انطلاقة ناجحة إذ تمكن من ترتيب أولى عملياته الاستثمارية والتي تنتظر الآن إنجاز المصادقات القانونية.

إن نتائج انفستكورب للسنة المالية المنصرمة تسلط الضوء على التناقض الصريح بين النمو الاقتصادي الكبير في اقتصادات الدول الخليجية التي تمثل المجال الرئيسي لتسويق عمليات البنك، وهو ما انعكس إيجاباً على فرص استقطاب التمويلات لتلك العمليات، وبين

حالة الاضطراب التي تعيشها الأسواق المالية في كل من أوروبا والولايات المتحدة الأميركية والتي تمثل المصدر الرئيسي لعمليات البنك، الأمر الذي أدى إلى عائد أقل على الأصول الاستثمارية وإلى تراجع في عدد عمليات الاستثمار وحجمها.

وكان برنامج انفستكورب لإدارة صناديق التحوط ضمن أفضل الصناديق أداءً خلال السنة الميلادية 2007 وقد استفاد الصندوق من التخصيصات التكتيكية التي ركزت على استراتيجيات حماية، كما استفاد من توقع مديري الصناديق لانهيار سوق الرهن العقاري وبالتالي استثمارهم ضد السوق. إلا أن أداء صناديق الاستثمار التحوطي تأثر في النصف الأول من السنة الميلادية 2008 بسبب الاضطرابات غير المسبوقة التي عصفت بالأسواق وعلى الأخص بسبب سحب السيولة في خضم الانكماش المفاجيء لسيولة الأسواق الدولية. لكن وعلى الرغم من ذلك فإننا مستمرون في قناعتنا بأن انفستكورب لا يزال يحتل موقعه كأحد أفضل مديري صناديق التحوط بالمقارنة مع الصناديق الأخرى. ونشير هنا إلى أن فريق الاستثمار التحوطي في انفستكورب أجرى ثلاثة استثمارات جديدة في ثلاثة من المديرين الجدد وذلك من خلال توفير التمويلات الأولية اللازمة لإطلاق نشاطهم، كما حصل نشاط الاستثمار التحوطي في البنك على عدد من الجوائز الدولية من ممثلي الصناعة على النطاق الدولي.

في هذه الأثناء حافظت المحركات الرئيسية لسوق العقارات التجارية في الولايات المتحدة على قوتها، وهو ما سمح لفريق الاستثمار العقاري في انفستكورب، ورغم الصعوبات التي يواجهها السوق، من تخصيص 391 مليون دولار لعمليات استثمارية جديدة كما قام الفريق بتوظيف 122 مليون دولار وذلك لاستثمارها في صندوق البنك رقم 1 للتمويل الاستثماري في العقار، وكذلك لتمويل صندوق جديد للاستثمار في الدين العقاري واستقطب هذا الصندوق وهو الثاني من نوعه إحدى مؤسسات الاستثمار الحكومية الخليجية كمستثمر رئيسي. وقام فريق الاستثمار العقاري في البنك في السنة نفسها بتحصيل نحو 215 مليون دولار نتيجة لبيع عدد من استثمارات المحفظة.

إن نتائج العام التي تحققت في وجه تحديات وصعوبات استثنائية تمثل أبلغ دليل على الجهد الكبير ونهج المثابرة وامتياز المهارة والنضج المهني لفريق انفستكورب. كما أن تلك النتائج ما كانت لتتحقق لولا الدعم اللامحدود لمجموعة المساهمين الاستراتيجيين للبنك وتوجيهاتهم، كما أن البنك مدين أيضاً للدعم الكبير المقدم من قبل المساهمين وعملائه المستمرين. إن مجلس الإدارة يعرب عن بالغ شكره وامتنانه لكم جميعاً كما وعن التقدير المخلص للدعم المستمر والثابت المقدم للبنك من حكومة مملكة البحرين. إن ما تمكنا من تحقيقه في هذه السنة غير الاعتيادية ما كان ليتم لولا جهود الجميع.

بالنيابة عن مجلس الإدارة

عبدالرحمن العتيقي
رئيس مجلس الإدارة

نمير قيردار
الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب

انفستكورب انترناشيونال ليمتد، بناية انفستكورب، ٤٨ جروفنر ستريت ، لندن، هاتف: ٦٦٠٠ ٧٦٢٩ ٢٠(٠) ٤٤+، فاكس: ٣٣٣٣ ٧٨٨٧ ٢٠(٠) ٤٤+
انفستكورب انترناشيونال إنك، ٢٨٠ بارك أفنيو، الطابق ٣٦، نيويورك، هاتف: ٤٧٠٠ ٥٩٩ ٢١٢ ١+، فاكس: ٤٢٣٣ ٣٧٠ ٢١٢ ١+

رئيس الفروع الخارجية في "دويتشه بنك"

التضخم في المنطقة يثير قلق المستثمرين



جورغن فتشن

كل بنوك العالم الكبيرة مهتمة بالخليج والشرق الأوسط، لكن "دويتشه بنك" أظهر حتى الآن أنه أكثر من مهتم وأنه يأخذ المنطقة ومستقبلها بصورة جدية ويحث الخطى لتركيز مواقعه فيها وإحراز سبق حقيقي على المنافسين. يعتمد البنك في ذلك على سمعته وقوته في مجال صيرفة الاستثمار وانتشاره الدولي، لكنه أضاف إلى ذلك مقاربة ديناميكية وفعّالة للسوق الإقليمية عبر زيارات متتالية لقيادة البنك، ويعتمد في الوقت نفسه على تعزيز الفريق التنفيذي للبنك بكفاءات مصرفية بارزة يتم استقدامها من الأسواق المالية المتقدمة في لندن وفرانكفورت ونيويورك.

جورغن فتشن هو أحد القيادات البارزة في "دويتشه بنك" التي زارت المنطقة في المدة الأخيرة، وهو عضو اللجنة التنفيذية في "دويتشه بنك" ورئيس إدارة الأقاليم فيه والمسؤول عملياً عن إدارة وتطوير عملياته وجميع فروعه الخارجية. "الاقتصاد والأعمال" التقت فتشن في حوار تناول رؤية البنك لاتجاهات النمو في المنطقة وفرصه ومخاطره وخططه للمرحلة المقبلة. وهنا الحوار:

■ **كيف ترون الوضع الاقتصادي في المنطقة، وهل تتوقعون استمرار الفورة الحالية وما الذي تتوقعونه للمرحلة التالية؟**

□ في كل مرة أزور فيها المنطقة ألاحظ أن الأمور تسير قُدماً وبوتائر لا نشهد مثيلاً لها في مناطق أخرى من العالم. ويبدو أن الشعور العام ما زال إيجابياً ويرجح استمرار وتائر النمو الحالية لمدى أبعد. لكن في المقابل هناك الآن قلق متزايد بشأن الضغوط التضخمية التي ترافق الفورة الاقتصادية وكذلك بشأن الطريقة التي ستتبعها بلدان المنطقة في إدارة معدلات النمو غير المسبوقة. وعلى الرغم من أننا نشهد عادة بعض التضخم في مراحل التوسع الاقتصادي، إلا أن التضخم في المنطقة بدأ يأخذ منحى يثير قلق المستثمرين ولهذا فإنه من الضروري والملح أن تضع الحكومات المعنية سياسات فعّالة لمعالجة هذه الظاهرة.

هناك أيضاً سؤال مطروح حول ما إذا كانت الأزمة التي ضربت الأسواق المالية في عدد من البلدان ستصيب بآثارها النمو الاقتصادي في العالم وبالتالي تدفقات التجارة وأسعار السلع الأساسية. تاريخياً، نرى أن الأوضاع في الأسواق المالية تؤثر دائماً، مع بعض الاستثناءات النادرة، على الاقتصاد الحقيقي والنمو والتطور الاقتصادي.

■ **هل تعتقدون أننا شهدنا القسط الأكبر من الأزمة المالية في العالم وأن السوق تتجه بالتالي إلى التعافي؟**

□ الأزمة المالية العالمية تجاوزت بتأثيرها الآن ما اصطلح على تسميته بأزمة الرهن العقاري، إذ أصابت الأزمة أنواعاً أخرى من الأصول الاستثمارية. وعلى سبيل المثال شهدنا في المدة الأخيرة عمليات تصحيح كبيرة في ميزانيات عدد من البنوك الدولية، لكن لحسن الحظ فقد أمكن لتلك البنوك أن تعيد تكوين رساميلها.

مع ذلك فإنني لا أتوقع أن تعود الأمور إلى طبيعتها مع نهاية الربع الثالث من هذا العام لأن عملية التصحيح ستستمر على الأرجح خلال السنة المقبلة.

■ اهتمام كبير بالمنطقة ■

■ **وجّه "دويتشه بنك" في السنتين أو الثلاث الأخيرة اهتماماً كبيراً لتنمية حضوره ودوره في المنطقة. فما الذي أنجزتموه حتى**

الآن وما هي خطة عملكم للمستقبل؟

□ إذا قارنا وضعنا الآن بما كنا عليه قبل سنوات قليلة، فإنه يمكن القول أننا تمكنا بالفعل من أضافة موارد تشغيل كبيرة على عملياتنا. لكن الورشة لم تنته لأننا ما زلنا في خضم عملية تطور ونمو ستدفع بنا أشواطاً متتالية إلى الأمام.

لقد نظرنا إلى ما نعتبره الفرص الكبيرة في المنطقة ووضعنا بناء على ذلك خطة طموحة تستهدف بناء قاعدة موارد ضخمة، لأنه من دون قاعدة الموارد هذه لا يمكن ترجمة خططنا إلى نتائج عملية.

جزء من تلك الخطة يتعلق بالعملية الجارية لإضافة خبراء نستقدمهم من شبكتنا الواسعة حول العالم ولا سيما اولئك الذين راكموا خبرات وتجارب في أسواق متقدمة مثل فرانكفورت ولندن ونيويورك، والذين يمكنهم بالتالي أن يحملوها إلى المنطقة بمجرد انضمامهم إلى فريقنا الإقليمي.

كما أننا أضفنا خبرات ومواهب بارزة من المنطقة، وهو ما يعزز دورنا كشريك موثوق، لأن الخبرات المحلية تساعد على تعميق فهمنا للمنطقة وتوسيع نطاق خبرتنا في كيفية عمل السوق. أي أننا نقوم بخلق شراكة حقيقية تستند إلى المزيج الأمثل من الموارد والخبرات المهنية وذلك من خلال الجمع بين استيعاب خصوصيات المنطقة وتوظيف الخبرة الدولية الشاملة للبنك.

■ ميّزات على المنافسين ■

■ **كيف يسعى "دويتشه بنك" لتمييز نفسه عن بقية اللاعبين الكبار في المنطقة؟**

□ الأمر المؤكد والطبيعي هو أن معظم البنوك الدولية الكبيرة سيكون لها وجود في المنطقة وهذا الأمر شهدنا أمثلة عليه في أسواق مالية أخرى حول العالم. أما تميزنا وسط هذا العدد من اللاعبين الكبار فيمكن أن يتخذ أشكالاً مختلفة. فنحن أولاً نمتلك قاعدة معارف وخبرات مالية وتاريخاً من الإتقان في العمل يمكننا وضعها بتصرف عملائنا. وهؤلاء العملاء يبحثون كغيرهم عن النوعية العالية للخدمات كما أنهم يحددون لأنفسهم مجموعة من معايير المفاضلة والاختيار بين البنوك المتنافسة.

أحد المجالات الأخرى المهمة لتحقيق التمايز هو الطريقة التي نمارس بها نشاطنا وتعاملاتنا مع العملاء. وهنا فإن الجمع بين استيعاب الخصوصيات الثقافية للمنطقة وبين الخبرة المصرفية الدولية يعتبر شرطاً حيوياً للنجاح، كما أن أحد أهم عناوين طريقتنا للعمل في هذه المنطقة هو أننا نريد أن نعمل على المدى الطويل وليس لتحقيق مكاسب مؤقتة، أي أن هدفنا هو بناء شراكة تقوم على عامل الثقة ونوعية الخدمات والالتزام الحقيقي نحو المنطقة و مستقبلها.

أودّ أن أضيف إلى ما سبق أنه بإمكاننا تحقيق الربط بين دبي وعملائنا في المنطقة وبين مختلف الأسواق المالية في العالم. وقد لاحظت خلال زياراتي للمنطقة أن بعض الاشخاص مهتم بالاستثمار في ماليزيا مثلاً بينما يهتم آخرون بالاستثمار في مصر أو في الجزائر أو في الشركات متوسطة الحجم. وبشكل عام فإن نظرة المستثمرين في المنطقة إلى الاستثمار أصبحت أوسع بكثير من السابق. فهم كانوا في ما مضى يتطلعون إلى السعودية باعتبارها سوقاً مجاورة واسعة للأسواق الخليجية. أما الآن فقد بات هؤلاء يستطلعون الفرص في أسواق عديدة في أفريقيا وآسيا وأوروبا. وهذا هو السبب الذي يجعلنا نعزز وجودنا وقدراتنا في المنطقة لأننا سنتمكن بذلك من تلبية تلك الحاجات الجديدة وربط المنطقة ومستثمريها بالأسواق العالمية الأخرى، حيث لنا تواجد وخبرة واضحة. ولذا فإن امتلاكنا لشبكة مصرفية واسعة تغطي الأسواق الناشئة هو أحد الأسباب الرئيسية للاهتمام بالبنك من قبل مستثمري المنطقة.

إدارة الثروات والخدمات المصرفية الخاصة توفر فرصاً لكافة اللاعبين

■ الأولوية لخدمة المنطقة ■

■ **أي أن خطتكم هي تقديم خدمات للأسواق الناشئة انطلاقاً من دبي؟**

□ الأولوية هي لخدمة المنطقة وأسواقها. لكننا في الوقت نفسه نشهد تحوّل دبي تدريجياً إلى مركز مهم للمنتجات المصرفية الإسلامية. لذلك وبالنظر إلى الخبرات التي تمتلكها في هذا المجال فإننا نستكشف الفرص في أسواق مثل ماليزيا وإندونيسيا وفي مرحلة لاحقة ربما بعض البلدان الأفريقية الصاعدة اقتصادياً.

■ **هل يمكن القول أنكم تعملون الآن كوسيط شامل في المجال المالي من خلال اجتذاب المستثمرين الدوليين إلى المنطقة واجتذاب مستثمري المنطقة إلى الأسواق الدولية؟ وهل تعتقدون أن هذه القدرة هي أحد مجالات التفوّق التي يتمتع بها البنك؟**

□ نحن نركّز على تعزيز نطاق وحجم خدماتنا المالية خصوصاً مع الفتح التدريجي لأسواق المنطقة وتزايد إمكانية الوصول إلى قاعدة المستثمرين. ولهذا فإنني عندما أجتمع بالمؤسسات في ألمانيا أخبرهم عما يحصل هنا. ونظراً لوجودنا الفعّال في السوق يمكننا تلقي الكثير من الإشارات على ما قد يرد إلى أسواق المنطقة من فرص استثمارية وعندها فإننا نلفت انتباه عملائنا من المؤسسات المستثمرة إليها وإلى أهمية استطلاعها أو الأخذ بها.

■ **أصبح لـ"دويتشه بنك" مرتكزات قوية في كل من دبي وقطر والسعودية. فهل تفكرون بمد وجودكم الجغرافي إلى بلدان أخرى في المنطقة؟**

□ نحن راضون في الوقت الحالي عن شبكة فروعنا في المنطقة ونعتقد أننا قادرون من خلالها على تغطية مختلف الأسواق هناك. وأود الإشارة إلى أننا ما زلنا في مرحلة تدعيم الفروع التي فتحناها مؤخراً ونعطي الأولوية لتنمية أعمال تلك الفروع وتعزيز وجودها في السوق. لكننا لا نستبعد بالطبع إمكان القيام بخطوات توسّع في المستقبل مستفيدين في ذلك من وجودنا القوي في المنطقة.

■ **هل ترون إمكان تحقيق بعض التوسّع الإقليمي من خلال تملك بنوك قائمة؟**

□ نحن نبقي أعيننا مفتوحة على ما قد يطرأ من فرص، لكننا نركز في الوقت الراهن على التوسّع العضوي من خلال البناء على القدرات التي أنشأناها.

■ **هل لديكم خطط لإدخال خدمات صيرفة التجزئة عبر "دويتشه بنك" إلى المنطقة**

□ لدينا شبكة لخدمات التجزئة في ألمانيا وفي بعض الدول الأوروبية (إيطاليا، إسبانيا، البرتغال، بلجيكا وبولندا). أما خارج أوروبا فقد أضفنا خدمات التجزئة إلى كل من الهند والصين وفي ما عدا ذلك وفي مناطق العالم الباقية، فإن عملنا سيبقى مركزاً في الوقت الراهن على خدمات بنوك الاستثمار والخدمات المصرفية الخاصة وإدارة الثروات وإدارة الأصول الاستثمارية.

■ **ماذا عن أقطار مثل مصر أو بعض دول شمال أفريقيا؟**

الأولوية هي لتدعيم وتنمية فروعنا في المنطقة لكننا لا نستبعد تنفيذ عمليات توسع في المستقبل


D'HERMÈS

□ لدينا مكتب تمثيلي في القاهرة، كما أننا قمنا بتأسيس شركة تابعة في الجزائر وهذا يظهر بوضوح أننا مهتمون بمنطقة شمال أفريقيا. إن مصر مثلاً تحتوي على فرص وآفاق عمل واعدة لأنها بلد كثيف السكان أولاً، ثم إن غالبية سكانه من فئة الشباب، فضلاً عن كونها قريبة من منطقة الخليج حيث يوجد مال كثير ومستثمرون يرغبون في توجيه بعض أموالهم للاستثمار في مصر. الجزائر أيضاً بلد كبير سواء بموارده أم في ثقله السكاني، وأعتقد أن بإمكانه الإفادة بقوة من الاقتراحات المطروحة الآن بإنشاء منطقة للتعاون الاقتصادي بين الجنوب الأوروبي والشمال الأفريقي.

■ **هل تلاحظون تحوّلات معينة في رغبات وسلوك المستثمرين في المنطقة؟ وهل تعتبرون هذه التغييرات أمراً سلبياً للبنك أم أنها قد تحمل لكم فرصاً؟**

□ إننا نسأل أنفسنا على الدوام ما هي العوامل التي ستحدد مسار ومستقبل العمل المصرفي عموماً. إن دبي تقدم في هذا المجال حالة نموذجية. فنحن نشهد هنا التأثير المباشر للعولمة خصوصاً من زاوية ارتفاع القيود أمام حركة الرساميل دخولاً وخروجاً عبر الحدود، وهي ظاهرة تزداد اتساعاً وتعمقاً في كل يوم. في الوقت نفسه فإن مستثمري المنطقة أصبحت نظرتهم تتعدى السوق المحلية إلى الأسواق العالمية، وفي الوقت عينه نجد المزيد من الشركات الدولية تبحث عن الفرص في دبي وفي غيرها من الأسواق الناشئة.

أحد المحركات الإضافية المهمة لنمو الأسواق المالية في المنطقة هو اتجاه العديد من الشركات الخاصة والعائلية للتحوّل إلى شركات مساهمة عامة وهو أمر سيدفع بها إلى دخول الأسواق المالية للحصول على رأس المال. كما أن العديد من المشاريع في المنطقة لا يمكن تمويلها فقط بقروض مصرفية. وهذه الفرص المتزايدة لدخول سوق رأس المال لم تكن موجودة على هذا النطاق في السابق.

وبغض النظر عن الفورة الحالية وما تولده من فوائض مالية فإن هناك نمواً كبيراً في الثروات الخاصة لم نشهد له مثيلاً في أي وقت مضى، وهذه الظاهرة تعزز الحاجة لاتخاذ قرارات استثمارية ذكية ومدروسة من قبل أصحاب تلك الثروات. وهذا ما يجعل إدارة الأصول المالية تلعب دوراً متزايداً مما يعني أن إدارة الثروات والخدمات المصرفية الخاصة ستوفر فرصاً كبيرة لكافة اللاعبين.

■ **العديد من المجموعات المصرفية الدولية جاءت إلى المنطقة في مراحل فورات سابقة، لكنها سرعان ما كانت تنسحب أو تقلص حضورها عند أول بادرة انكماش أو تباطؤ اقتصادي. فهل تظنون أن الوضع تبدل الآن وأن المجموعات المصرفية الدولية هذه المرة موجودة على المدى الطويل؟**

□ على المصارف الناجحة أن تظهر دوماً استقراراً في ستراتيجياتها، ومن جهتنا فإننا عازمون على أن نكون ثابتين في ما نقوم به. أقول ذلك وأنا على اقتناع بأن المنطقة ستدخل في فترات تصحيح لأن هذا هو قانون السوق. لكن التصحيح يجرّ غالباً إلى خروج المؤسسات الضعيفة وإلى تعزيز مواقع الشركات القوية، كما أنه يوفر عادة المقومات الضرورية لانطلاقة مرحلة نمو وازدهار جديدة.

إن عملاءنا يتوقعون ألا نصاب بالتوتر عند ظهور أول سحابة في أفق السوق، علماً أنني لا أرى أننا سنشهد مثل هذا الاختبار قريباً، لكن إذا حصل هذا النوع من التصحيح علينا أن نبرهن للجميع أننا نحافظ على عهودنا ونلتزم بنظرة طويلة الأمد وبشراكتنا الستراتيجية مع المنطقة.



هدفنا بناء شراكة تقوم على عامل الثقة ونوعية الخدمات والالتزام الثابت بالمنطقة

■ **بناء على ما نشهده منذ مدة من فورة مستمرة في المنطقة، هل يمكنكم التكهن في أي اتجاه تسير الأمور مستقبلاً؟**

□ إن المهمة الصعبة والأهم ستكون دوماً في الكيفية التي ستدار بها عملية النمو واحتواء الآثار الجانبية لها، بما في ذلك الضغوط التضخمية الراهنة والتي لا يمكن التهاون في احتوائها، لأن التضخم يؤثر بصورة سلبية جداً على الحياة اليومية للناس وقد يؤثر حتى في رغبة الناس أو العاملين في المجيء إلى المنطقة. ومن الواضح كم أصبح موضوع التضخم مسألة حساسة وكم بات من الملح جداً معالجته جذرياً حتى لا نساهم في إدخال الاقتصاد العالمي مرحلة من "الانكماش التضخمي" (Stagflation).

■ **ما هي المخاطر الأخرى الخاصة بالمنطقة كما ترونها؟**

□ هناك مخاوف بشأن المخاطر السياسية في المنطقة. وبالطبع الجميع يأمل في تراجع التوترات السياسية الناجمة عن الملف الإيراني، كما أنهم توّاقون إلى تبلور حل سلمي دائم للنزاع في العراق، ولو حدث الأمران فإننا جميعاً سنشعر بقدر أكبر من الراحة والأمان.

■ **كيف ترون مستقبل "دويتشه بنك" في السنوات العشر المقبلة؟**

□ إن هدفنا الأول هو أن نكون بنكاً مرموقاً ورئيسياً في أسواق المنطقة وأن ننجح في تعزيز وتدعيم مواقعنا في هذه الأسواق. وفي غضون السنوات العشر المقبلة فإننا قد نشهد نظاماً لعملة واحدة في منطقة الخليج وهو ما سيخفف من تكلفة التعامل بين العملات الوطنية الحالية، لكنه في المقابل سيزيد من ضغوط المنافسة على الجميع وهو أمر مرحب به بالطبع من قبل عملاء المصارف.

ربما نشهد أيضاً مع انقضاء عشر سنوات مقبلة انخراطاً أكثر حدة وعمقاً في آليات وهياكل الاقتصاد العالمي. ما يعني أيضاً مشاركة أكبر من المستثمرين الأجانب. ومن يعلم، فقد تشهد المنطقة تزايداً في عدد الشركات الدولية التي تتخذ منها منطلقاً لعملياتها والتي قد يلعب بعضها أدواراً رئيسية في الأسواق الدولية.

■ **هل تعتبرون أنفسكم بنكاً ألمانياً أم بنكاً دولياً أم الاثنين معاً؟**

□ نحن أحد البنوك العالمية الرائدة وألمانيا هي سوقه المحلية، وبالطبع إنها لميزة كبيرة لبنك كبير أن تكون سوقه المحلية مستندة إلى اقتصاد ضخم ومتنوع مثل الاقتصاد الالماني. وكما تعلمون فإن ألمانيا هي مقرّ لعدد من الشركات الدولية التي تعمل بنجاح ويمكنها المنافسة بفعالية على النطاق الدولي. لكن في الوقت نفسه فإن مناطق أخرى مثل الخليج ومنطقة الأسواق الناشئة الأربع الرئيسية المعروفة باسم (BRIC) (البرازيل، روسيا، الهند والصين) تنمو بمعدلات أسرع. وهذا الاتجاه المهم في الاقتصاد العالمي لا يمكن لأحد أن يتجاهله علماً أن النمو السكاني في البلدان المشار إليها سيزيد من قوة ذلك الاتجاه.

بالطبع نحن ملتزمون بسوقنا المحلية، لكننا سنعمل في الوقت ذاته على زيادة حصتنا من الأسواق الدولية ويسرني القول أننا أثبتنا وجودنا وصدقيتنا في تلك الأسواق وكسبنا مواقع مهمة. على الرغم من ذلك فإن ما في مقدورنا إنجازه هائل أيضاً لا سيما وأننا بنك الاستثمار العالمي الوحيد الذي تستند سوقه المحلية إلى الاقتصاد الأول والأكبر في القارة الأوروبية. ■

بع السمك
وهو في البحر

رئيس "أعيان كابيتال":

التركيز على إدارة الأصول والتوسّع بدءاً من السعودية


منصور المبارك

الكويت- "الاقتصاد والأعمال"

تأسست شركة أعيان كابيتال في العام الماضي لتلعب دور الذراع الاستثمارية لمجموعة "أعيان". وقد شكل قطاع الاستثمار في المجموعة النواة الحقيقية للشركة الجديدة، التي ما لبثت أن وضعت خطة عمل تقوم على 4 إدارات رئيسية هي: إدارة الأصول، الخزينة وتمويل الشركات، خدمات إعادة الهيكلة (تضم الاستثمار المباشر والملكيات الخاصة)، وخدمات للأسواق المالية. وعلى الرغم من كونها حديثة التأسيس، فقد حصلت "أعيان كابيتال" على رخصة لتأسيس "أعيان كابيتال السعودية" التي ستقوم بطرح "أعيان للإجارة السعودية" و"أعيان للرهن العقاري"، إلى جانب مساهمين ستراتيجيين. وتطمح الشركة لاستكمال توسّعها نحو أسواق قطر، ومصر. "الاقتصاد والأعمال" التقت العضو المنتدب والرئيس التنفيذي في الشركة منصور المبارك، وكان هذا الحوار:

■ ما هي الدوافع الستراتيجية والاستثمارية التي كانت وراء تأسيس "أعيان كابيتال"؟

□ تعدّ مجموعة أعيان للإجارة والاستثمار اليوم من أبرز المجموعات الاستثمارية. ومنذ تأسيسها في العام 1999، ركّزت المجموعة نشاطها في مجال التأجير التشغيلي، والتأجير التمويلي، إضافة إلى نشاط التمويل في قطاع التجزئة، كتمويل السيارات والمعدات وسلع أخرى. وقد شكلت الفورة النفطية التي شهدتها المنطقة بعد مرحلة التأسيس دافعاً للمجموعة لتحقيق المزيد من النمو في نشاطها والتوسّع في حجم أعمالها. وقد تمثل ذلك في زيادات متتالية في رأس المال، الذي ارتفع من نحو 20 مليون دينار كويتي ليصل حالياً إلى نحو 63 مليون دينار. وترافق ذلك مع ارتفاع حجم التمويل في المجموعة، والتوسّع في نشاطاتها الرئيسية، كالإجارة، لتشمل منتجات وأسواقاً جديدة. وثم دخلت المجموعة في النشاط العقاري وحققت فيه نمواً لافتاً، إذ باتت تملك عدداً من الشركات التابعة، أبرزها "أبيار للتطوير العقاري"، "أعيان العقارية"، "أبيار قطر و مشاعر العقارية"، بالإضافة إلى مساهمات أخرى، ومعظم هذه الشركات مدرجة في سوق الكويت للأوراق المالية. أظهرت هذه التطورات حجم التوسّعات التي حققتها المجموعة خلال فترة قصيرة نسبياً، وقد لعب فيها قطاع الاستثمار التابع للمجموعة، دوراً محورياً في تحقيق هذه الإنجازات.

ومع النمو المستمر في حجم أعمال المجموعة وتشعب النشاطات، كان لا بد من الذهاب أكثر نحو المزيد من التخصص، من خلال الفصل بين الأجهزة وتصغير حجمها بهدف تسهيل إدارتها، وبالتالي تسهيل عملية التوسّع المستقبلية. ولهذه الخطوة نتائج مهمة في اتخاذ القرارات، وفي وضع الخطط الستراتيجية للمستقبل، وفي التركيز على نشاطات مهمة ومحددة؛ كما من شأنها تسهيل عملية التواصل بين مدراء القطاعات، ورفع مستوى الكفاءة وتطوير القدرات المستقبلية. جميع هذه العوامل كانت وراء فصل قطاع الاستثمار في المجموعة، وتحويله إلى شركة مستقلة.

■■

توجّه نحو مصر وتركيا وإحدى الدول الآسيوية

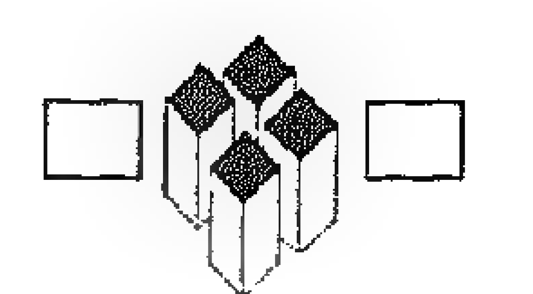
■■

أصول بـ 100 مليون دينار

■ ما الإجراءات التي تم اتخاذها في سياق تحويل قطاع الاستثمار في المجموعة إلى شركة مستقلة؟

□ شهد قطاع الاستثمار في مجموعة أعيان تطورات نوعية ومتسارعة منذ تأسيسه في العام 2003، وكنّا في كل مرحلة نقوم بإعداد دراسات عن جدوى الاستقلالية مع مناقشة سلبيات وإيجابيات الخطوة. وبالفعل، وصلنا خلال العام الماضي إلى مرحلة كان لا بد فيها من اتخاذ قرار بالفصل، بحيث يشكل قطاع الاستثمار في المجموعة النواة لتأسيس شركة جديدة، خصوصاً مع بلوغ حجم الأعمال في القطاع


JAQUET DROZ
NUMERUS CLAUSUS N° 8/88
MANUFACTURE EN SUISSE
28



مستوى معين. وعندما اتخذ القرار بالفصل، تم تكليف جهة استشارية متخصصة أعدت دراسات متكاملة بُنيت على أسس علمية وعملية للوقوف على مدى إيجابية الخطوة. وبالفعل، أتت نتائج هذه الجهة لتؤكد على صوابية قرار الفصل، كما وضعت خريطة الطريق لتنفيذ العملية. وقد تطلّب الأمر مناقشة الدراسة مع مجلس إدارة مجموعة أعيان، وبعد أخذ الموافقة بدأ العمل مع الجهات الرقابية المختصة في الكويت، تلاها تشكيل مجلس إدارة شركة "أعيان كابيتال"، والإدارة التنفيذية ونقل الموظفين، ثم دخلنا المرحلة الأهم وهي نقل الأصول.

وعملية نقل الأصول تفرض العديد من التحدّيات الإدارية والمالية. وحتى اليوم، قمنا بنقل معظم الأصول والخصوم، ولكن يبقى بعض الأصول التي لم يتم نقلها بسبب ما تفرضه القوانين، كبعض الأسهم العائدة لشركات حديثة التأسيس تساهم فيها الشركة، إذ إنّ القانون لا يسمح بنقل الملكية إلا بعد مرور 3 سنوات على التأسيس. هذه التحدّيات تقودنا إلى القول أن تأسيس شركة جديدة يبقى أسهل من نقل أصول من شركة قائمة لتشكل نواة لشركة جديدة. وبعد هذه العملية، أصبحت "أعيان كابيتال" تملك أصولاً بقيمة نحو 100 مليون دينار كويتي، في حين أن الأصول المدارة لصالح الغير تقدر بنحو 150 مليون دينار.

التركيز على إدارة الأصول

■ بعد الانتهاء من مراحل التأسيس ونقل الأصول، ما هي استراتيجية العمل التي وضعها مجلس الإدارة لتطوير الشركة؟

□ منذ أن بدأ نشاط قطاع الاستثمار ضمن مجموعة أعيان، كانت لدينا رؤية وخطة عمل. فقد انصب تركيزنا خلال تلك المرحلة على الاستثمار المباشر والملكيات الخاصة (Private Equity)، وكانت جميع الأبحاث والدراسات تعد بهدف دعم هاتين الإدارتين وتعزيز حضورهما. والجهود التي بذلت في تلك المرحلة أثمرت عدداً من الشركات تعمل تحت مظلة مجموعة أعيان، وهي تأسست بفضل الجهود التي بذلها قطاع الاستثمار ضمن المجموعة. ومن هذه الشركات: "مبرد للنقل"، "أبيار للتطوير العقاري"، "إتقان"، "أساس للنقليات"، "رواحل للنقل" و"إمداد لتأجير المعدات" وغيرها من الشركات. وبالإضافة إلى توظيف الخبرة الطويلة التي اكتسبها القطاع، نهدف من خلال عملية الفصل، منح مجموعة أعيان قيمة مضافة في مجال الاستثمار، وذلك من خلال الدخول في قطاعات جديدة. من هنا بدأت الشركة مرحلتها الجديدة من خلال التركيز على 4 إدارات هي: إدارة الأصول، الخزينة وتمويل الشركات، إعادة الهيكلة (سيضم الاستثمار المباشر والملكيات الخاصة التي تشمل النشاط في الأسواق الثانوية "secondary market")، وأخيراً إدارة الأسواق المالية.

100 مليون دينار قيمة أصول "أعيان كابيتال" و150 مليوناً تحت الإدارة

بالنسبة إلى "إدارة الأصول"، اقتصر دورنا في السابق على تطوير المنتجات. ومع تأسيس إدارة الأصول انتقلنا إلى مرحلة تسويق المنتجات والأدوات. وسيتم خلال المرحلة المقبلة التركيز على قطاع إدارة الأصول، وجعله محور الإدارات الثلاث الأخرى، وسنعمل على تسخير قدراتنا لدعم هذا التوجه لاسيما في الأبحاث والدراسات، بحيث نوفّر قناة جديدة لإيرادات الشركة مصدرها الرسوم والعملات وغيرها من العمليات الناتجة عن هذه الصناعة. على أن نطرح منتجات وفقاً لاحتياجات السوق والعملاء وعدم حصر نشاطنا بمجموعة أعيان باعتبارها الشركة الأم. مع الإشارة إلى أن خطة العمل الجديدة ساهمت في رفع قيمة الأصول المدارة من 50 إلى 150 مليون دينار كويتي، بعد أن كان القطاع تحت مظلة مجموعة أعيان، وذلك بعد نحو 7 أشهر على التشغيل الفعلي للشركة. ومن المتوقع أن تحافظ على معدلات نمو مرتفعة مستقبلاً، خصوصاً وأننا سنعمل على رفع قدرات القطاع ورفع مستوى كفاءته عن طريق توفير بنية تحتية ملائمة من الكوادر البشرية، وتطوير قدرات جهاز التسويق الخاص بالمنتجات الأدوات، بما يمكننا من منافسة اللاعبين المتواجدين في السوق.

تطوير أداء الصناديق

مهمتان أمام "أعيان كابيتال السعودية": طرح "أعيان للإجارة السعودية" و"أعيان للرهن العقاري"

■ عملياً، كيف تمت ترجمة هذه التوجهات الجديدة، لاسيما في تطوير قطاع إدارة الأصول؟

□ بالفعل كانت المجموعة تملك عدداً من الصناديق الاستثمارية، وقد تمّ تحويلها إلى شركة "أعيان كابيتال". وأبرز هذه الصناديق، صندوق "عوائد العقاري"، الذي يهدف للاستثمار في العقار المدر؛ وصندوق "العقاري الأول"، الذي أصبح يعمل تحت اسم صندوق "مكاسب"، وكنّا نملك صندوقاً مشتركاً مع شركة الكويت والشرق الأوسط للاستثمار المالي (كمفيك)، وهو صندوق أموال للاستثمار في الأسواق النقدية. توجهنا الجديد نحو التركيز على قطاع إدارة الأصول يتم في أحد معالمه من خلال تطوير أداء الصناديق والتركيز أكثر عليها. فعلى سبيل المثال، تم رفع رأس مال صندوق "عوائد العقاري" من 20 إلى 100 مليون دينار كويتي. وعلى خط موازٍ، تم طرح 4 محافظ للاستثمار العقاري في المناطق الجديدة في مصر كمدينة 6 أكتوبر والتجمع الخامس، ومحفظة مجمّع دبي للأعمال بقيمة 206 ملايين درهم إماراتي. كما تمّ طرح الاكتتاب في أسهم شركة "أبيار قطر" ورفع رأس مالها. هذه الخطوات جميعها ساهمت في رفع الأصول المدارة من 50 إلى 150 مليون دينار كويتي.

من جهة أخرى، وضمن التوجهات الجديدة، سيتم التركيز على نشاط الخزينة وتمويل الشركات، وهو من النشاطات التي تنبثق عن الخدمات الاستثمارية وتتميز بالربحية. ووفقاً لرؤية العمل الجديدة، ستكون إدارة الأصول محور الإدارات الأخرى، بحيث تقوم بدراسة الجدوى من المنتج، ووضع هيكليته المالية والشرعية، مع اعتماد على التعاون الوثيق بين إدارة الأصول وكافة الإدارات الأخرى.

أما بالنسبة للتوجهات المستقبلية في طرح الأدوات والخدمات، فلا شك أن الخبرات السابقة ستشكل قاعدة الانطلاق لنا، وستتمحور المنتجات حول القطاع المالي، العقار، التأجير، التعليم والصحة. كما سيتم طرح أدوات متعلقة بقطاعات أخرى، وذلك بناءً على رغبة العملاء أو توجهاتهم. وبالنسبة للأسواق سيتم تحديد تواجدنا في كل سوق لجهة الأدوات والخدمات، وفقاً لطبيعة كل سوق وفي ضوء احتياجاتها.

■ استناداً إلى الخطة الجديدة، كيف ستتوزّع الإيرادات بين الإدارات الأربع الجديدة؟

□ نطمح في المستقبل القريب إلى خلق توازن بحيث تتوزّع مصادر الإيرادات

www.volkswagen-me.com

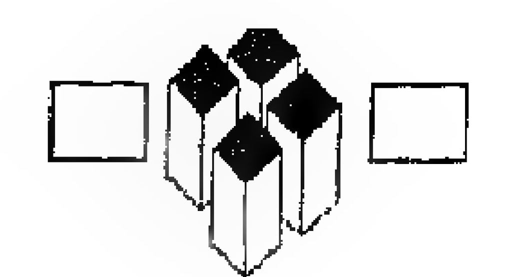
باسات.
تعكس مقياس نجاحك.

عناء البحث عن سيارة تناسب شخصيتك قد إنتهى. فولكس واجن باسات بمزاياها المتعددة والمصممة لتناسب احتياجاتك تجعلها الخيار الأفضل لإظهار شخصيتك، وذلك من خلال حرية إختيار قوة المحرك، التصميم الداخلي، الاكسسوارات، الألوان والمميزات الإخرى الفريدة. إنها السيارة الأفضل لإظهار من أنت.

جرب قيادتها الآن واختبر ماكنت تتوق اليه.



Das Auto.



مناصفة بين الأصول المدارة والأصول التي نملكها. وتتطلع في السنوات الثلاث المقبلة إلى جعل الإيرادات الناتجة عن الرسوم والأتعاب بنسبة تتراوح ما بين 60 إلى 65 في المئة، أي أن تفوق الإيرادات الناتجة عن الأصول الخاصة. من جهة أخرى، لا بد من التوضيح أنه سيتم التعامل مع مجموعة أعيان شأنها شأن أي عميل آخر في السوق، وبالتالي لن يكون لديها أي أفضلية على غيرها من الشركات، وهو سيفرض علينا تحدياً في رفع قدراتنا التنافسية.

■ **الواضح أن "أعيان كابيتال" حققت إنجازات مهمة على الرغم من الفترة القصيرة التي مضت على تأسيسها. ما أبرز هذه الإنجازات؟**

□ على الرغم من الفترة القصيرة التي تلت تأسيس الشركة، إلا أننا حققنا العديد من الإنجازات، وكان آخرها حصولنا على رخصة لتأسيس شركة "أعيان كابيتال السعودية"، كما حصلنا على موافقة بنك الكويت المركزي لتقديم خدمة البيوع المستقبلية في سوق الكويت للأوراق المالية، كما وفرنا دعماً مطلقاً للشركات التابعة، وبفضل هذا الدعم حققت شركة "عين للتأمين التكافلي" عائداً بنسبة 11 في المئة على رأس المال مع اقتراح توزيع أرباح بنسبة 5 في المئة كأسهماً مجانية. وحققت شركة "أجيال" التعليمية عائداً بقيمة 13 في المئة على رأس المال في السنة الأولى، واقترحت توزيع 5 في المئة أسهماً مجانية على المساهمين. كما تم رفع رؤوس أموال الصناديق الاستثمارية، وتم تأسيس شركة "الكحال الطبية"، وهي شركة متخصصة في مجال طب العيون. كما جرى تسويق 76 مليون جنيه مصري في محفظة "مصر الثالثة – الجامعة الأميركية"، وتسويق 160 مليون درهم من محفظة "مصر 4 منطقة الشيخ زايد"، والتخارج لصالح عملائنا من محفظة "دبي لاند" بعائد سنوي بنسبة 70 في المئة، وتصفية محفظة "مصر2" بعائد سنوي بنسبة 24 في المئة.

"أعيان كابيتال السعودية"

■ **كان لمجموعة "أعيان" اهتمام بالسوق السعودية. ما الخطوات العملية التي ستتخذونها في هذا المجال؟ وعلى أي نشاط سيتم التركيز؟**

□ حصلنا على رخصة لتأسيس شركة "أعيان كابيتال السعودية"، وهي ستكون بمثابة الذراع الاستثمارية لـ"أعيان كابيتال" الأم في هذه السوق، على أن يتركز نشاطها في مجال الخدمات المالية، وستسعى إلى طرح أدوات استثمارية نجحت "أعيان كابيتال الكويت" في تسويقها، في حال كانت تلائم السوق السعودية. كما ستركز "أعيان كابيتال السعودية" على طرح الشركات والاكتتابات، وأمام هذه الشركة في المرحلة المقبلة مهمتين: طرح شركة أعيان للإجارة السعودية وشركة أعيان للرهن العقاري، ويبلغ رأس مال كل من الشركتين مليار ريال سعودي، مع الإشارة إلى أن "أعيان للتمويل العقاري" ستحتفظ بنسبة 35 في المئة من رأس المال، في حين ستذهب نسبة 30 في المئة إلى شركاء استراتيجيين، وأما النسبة المتبقية فستطرح للاكتتاب.

ومن الشركاء الستراتيجيين الذين يساهمون في "أعيان كابيتال السعودية"، "أعيان كابيتال الكويت" بنسبة 40 في المئة، مجموعة الأولى السعودية (المهيدب والفوزان) (25 في المئة)، مجموعة العيسى، وكلاء "جي أم" في السعودية (10 في المئة)، وبنك التضامن الإسلامي اليمني التابع لمجموعة هائل سعيد (5 في المئة).

■ **تجربة "سيتي بنك" في السعودية ما زالت في الأذهان. وبالتالي، للسوق السعودية خصوصيتها، وهي استقطبت كماً كبيراً من شركات الاستثمار. ما هو موقفكم من ذلك؟**

□ نحن نعتبر أن السوق السعودية امتداد طبيعي للسوق الكويتية، وجميع الشركات التي تتجه إلى هذه السوق تعتمد على هذه القواسم المشتركة. وعلى الرغم من ارتفاع عدد الشركات الراغبة بدخول السعودية أو تلك التي دخلت، هناك اختلاف في تخصصاتها، فمنها شركات متخصصة في إدارة الأصول، وأخرى في الخدمات، أو في مجال الخزينة، إضافة إلى أن السوق السعودية هي سوق ضخمة وتشهد ارتفاعاً كبيراً في الطلب على الخدمات المالية بشكل عام. وبالمقارنة مع السوق الكويتية، تمتاز السعودية بعمقها وتنوّع قاعدتها الاقتصادية، ووجود صناعات ونشاطات مكملة وموازية للصناعة النفطية.

أما بالنسبة إلى مقاربة تجربة "سيتي بنك" في السعودية، أعتقد أنه دخل السوق في فترة لم تكن تشهد فورة كما هو الحال اليوم. وعلى الرغم من أن اقتصاد الخليج يعتمد بشكل كبير على النفط، إلا أن العوائد النفطية يتم توظيفها في الداخل وبمشاريع تنموية، بعكس ما كان الحال في الفورة النفطية الأولى. وهذا من شأنه أن يضمن تحقيق نمو مستمر لعقد من الزمن على الأقل. ولا شك أن السعودية لها خصوصية، فعوامل الجذب تقابلها مخاطر، ولكننا في "أعيان كابيتال" لا ندخل سوقاً إلا بحذر وبعد دراسات مستفيضة ومعمقة. وفي نهاية المطاف نحن مؤتمنون على أموال المساهمين، وهذا ما يفترض الحذر في دخول الأسواق وفهم طبيعتها.

■ **ما هي الأسواق الأخرى التي تنوون دخولها مستقبلاً؟**

□ توسعنا في الأسواق الخارجية سيتركز في تقديم الخدمات المالية. وبعد التواجد في السعودية، لدينا توجه لدخول السوق المصرية، وتركيا وإحدى الأسواق الآسيوية، ربما تكون أندونيسيا، ماليزيا، أو سنغافورة. ويهدف هذا التواجد إلى التسويق المتبادل للمنتجات والخدمات المالية، إذ يتم تسويق منتجات متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية في الأسواق التي تضم أكبر شريحة من المسلمين. ■

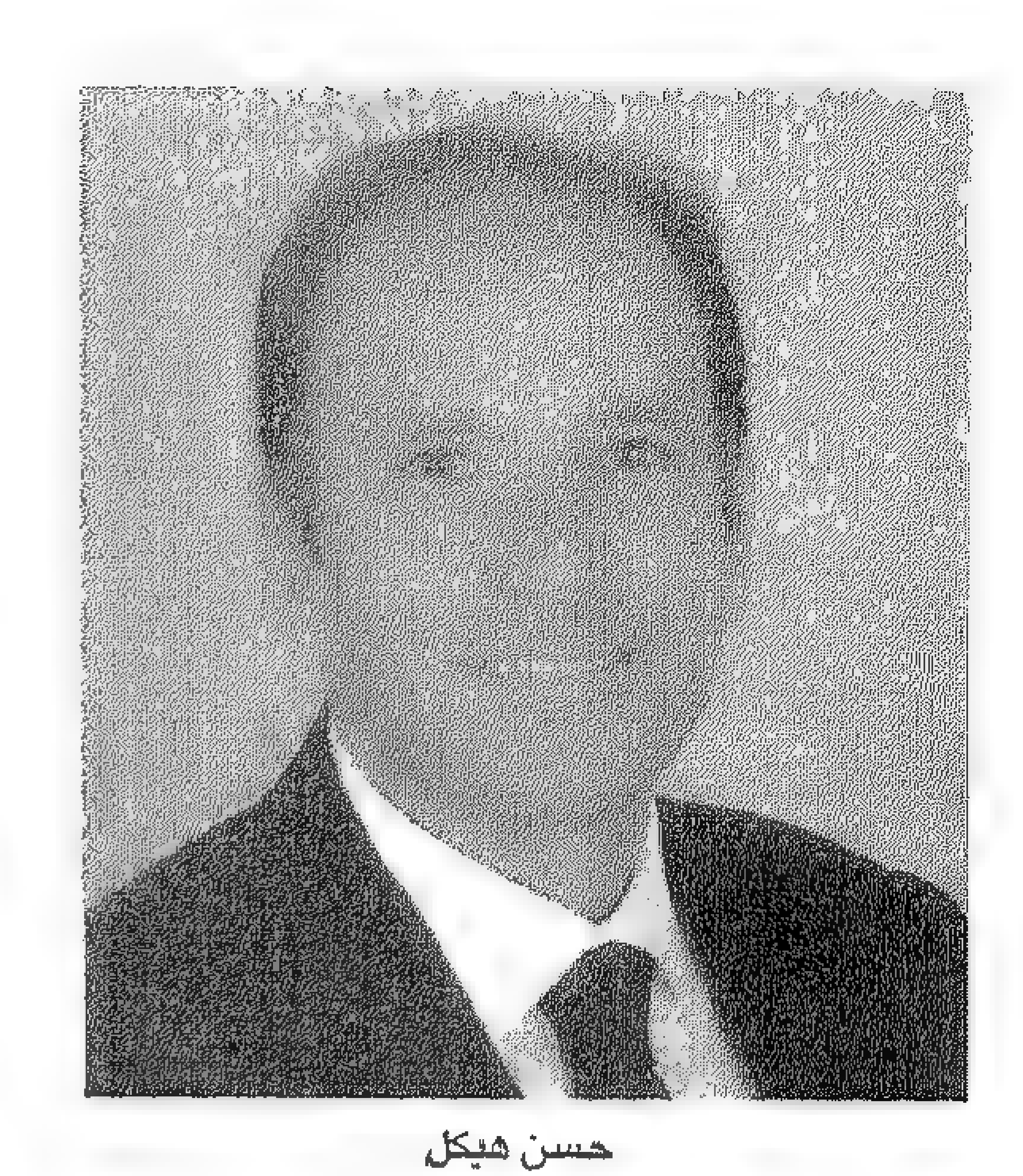
منصور حمد المبارك

يشغل منصور المبارك حالياً منصب الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لشركة "أعيان كابيتال"، المملوكة بالكامل لشركة أعيان للإجارة والاستثمار. يحمل المبارك شهادة البكالوريوس في إدارة الأعمال والتمويل، من جامعة ويسترن ميشيغن منذ العام 1986. وكان المبارك انضم إلى شركة أعيان للإجارة والاستثمار في العام 2003، وسبق له أن عمل في مؤسسات مالية استثمارية قيادية كويتية عدة منها: الشركة الكويتية للاستثمارات الخارجية من العام 1987 وحتى العام 1994، ثم انتقل ليشغل منصب مساعد مدير عام في شركة مشاريع الكويت القابضة(KIPCO) لمدة عام، قبل أن يتولى منصب نائب المدير العام في مجموعة الأوراق المالية في العام 1997، وبعدها شغل منصب مدير التمويل الهيكلي في شركة المستثمر الدولي من العام 1997 إلى 2003. كما زاول خلال مسيرته أنشطة استثمارية متعددة في مجالات الاستثمار في الأوراق المالية والاستثمار العقاري والاستثمار المباشر والخزينة.

■■

ندرس طرح خدمات وأدوات جديدة في قطاعات العقار في التأجير، التعليم والصحة

■■


حسن هيكل


مها الغنيم


صلاح الفليج

"هيرمس" أول لاعب خارجي يدخل الكويت

هجمة المصارف وشركات الاستثمار على شركات الوساطة المالية

الكويت – عاصم البعيني

دخل قطاع الوساطة المالية في الكويت منذ العام الماضي مرحلة جديدة، من سماتها إقدام المصارف وشركات الاستثمار على شراء نسب مؤثرة في شركات الوساطة المالية. ورأى كثيرون أن هذه "الهجمة الكبيرة" تعكس اهتمام الشركات المالية والمصارف للاستفادة من الأرباح المحققة بفضل ارتفاع قيم التداول في البورصة. واللافت في هذا السياق اتساع دائرة الاهتمام لتشمل شركات غير كويتية، حيث بادرت المجموعة المالية–هيرمس المصرية إلى الاستحواذ على حصة في شركة الخليج للوساطة المالية. فما هو واقع القطاع؟ ما هي أبرز الشركات العاملة فيه؟ وما الصورة المستقبلية المتوقعة له؟

يبلغ عدد شركات الوساطة المالية العاملة في الكويت 14 شركة فقط، وهو عدد متدنٍ مقارنة بعدد الشركات العاملة في الأسواق الأخرى. ومحدودية العدد تعود إلى تجميد طرح رخص جديدة، كخطوة في سياق حركة تطوير، تطمح الأوساط الاستثمارية والمالية في الكويت أن تشمل مختلف جوانب سوق الكويت للأوراق المالية.

وعلى سبيل المقارنة، شهدت السوق السعودية فورة في منح التراخيص لشركات الوساطة، بعد أن كانت الخدمة مقتصرة لفترة طويلة على المصارف. وحتى الأشهر الأخيرة، بلغ عدد الرخص الجديدة، التي منحتها هيئة السوق المالية السعودية "تداول" في مجال الوساطة المالية، نحو 90 رخصة. وارتفع عدد الشركات العاملة فعلياً في السوق إلى نحو 23 شركة، منها 11 تابعة للمصارف.

غير أنّ معضلة قطاع الوساطة المالية في الكويت لا تقتصر على العدد، بل تتعداه إلى ما هو أهم، وهو مفهوم "الوسيط"، إذ تحصر القوانين مرعية الإجراء مفهوم "الوسيط" في بيع وشراء الأسهم المدرجة للعملاء، في حين أن المفهوم المعتمد في الأسواق العالمية وحتى الإقليمية منها، يتعدى هذا المفهوم ليشمل تقديم النصح للعملاء بناءً على تقارير وبحوث متخصصة تصدر عن الإدارات التابعة لشركات الاستثمار، وليشمل أيضاً خدمات تحليل الأسهم وإدارة الأموال ومحافظ العملاء. ويعزو بعض العاملين في القطاع ارتفاع الطلب على شركات الوساطة المالية من قبل كبرى الشركات الاستثمارية والمصارف، إلى الارتفاع المتواصل في قيم التداول في سوق الكويت للأوراق المالية. ففي العام الماضي، وصلت قيمة التداولات إلى مستوى قياسي بلغ نحو 37,5 مليار دينار كويتي، كما شهد عدد حسابات التداول ارتفاعاً، خلال السنوات الثلاث الماضية، من 90 ألف متداول في العام 2004، إلى 217 ألفاً في شهر يونيو الماضي، أي بنسبة نمو سنوية تقدر بنحو 30 في المئة.

سدّ الثغرة

في ظل هذا الواقع الذي تعيشه شركات الوساطة المالية في الكويت، عمدت شركات الاستثمار المتخصصة إلى سد الثغرة بتقديم خدمة وساطة مالية تتوافق مع المعايير المعمول بها في الأسواق المالية، فعملت على تقديم النصح إلى المستثمرين الراغبين في دخول سوق الكويت للأوراق المالية، وهذه الخدمة تأتي استناداً إلى دراسات متخصصة بناءً على طلب العميل نفسه الراغب في شراء سهم معين. والنسبة الأكبر


عبد المجيد الشطي


سعدون علي

أنس الصالح

من الطلب على هذه الخدمة مصدره المستثمر الأجنبي والمصارف الاستثمارية العالمية التي تسعى إلى إيجاد موطئ قدم لها في الأسواق المالية الخليجية بما فيها سوق الكويت للأوراق المالية. وما عزز هذا التوجه التعديلات التي أدخلت على قانون الضريبة، حيث أعفيت الشركات الأجنبية من الضرائب، التي كان يصل حدها الأقصى إلى ما نسبته 55 في المئة، وبالتالي أعفيت هذه الشركات من دفع ضريبة عن أرباحها الناجمة عن التداول في الأسهم المدرجة في سوق الكويت للأوراق المالية.

كما سعت شركات الاستثمار إلى طرح خدمات التداول الإلكتروني، بعد نيلها الموافقات من الجهات المختصة، في خطوة تهدف إلى استقطاب شريحة من عملاء شركات الوساطة الموجودة في السوق. هذا التوجه أقدمت عليه شركة الوطني للاستثمار، على الرغم من استحواذ بنك الكويت الوطني على شركة محلية متخصصة في مجال الوساطة المالية، إلا أن ذلك لم يحل دون تقديم خدمات الوساطة المالية الأكثر تخصصاً.

ويقول الرئيس التنفيذي في "الوطني للاستثمار" **صلاح الفليج**: "نقدم من خلال إدارة الاستثمار خدمات الوساطة المالية، وهي مستقلة عن خدمات الوساطة التي توفرها شركة الوطني للوساطة المالية، التي استحوذ عليها البنك مؤخراً. فـ"الوطني للاستثمار" تقدم من خلال قسم الوساطة نوعين من الخدمات: خدمات النوع الأول تتمثل في أعمال الوساطة عبر شبكة الإنترنت (Online)؛ وأما الثانية فهي خاصة بالمؤسسات وكبرى الشركات ومدراء الصناديق الأجانب، وهي خدمة سائدة في الأسواق العالمية، في حين أنها ما زالت قليلة في أسواق المنطقة، وتكمن أهميتها في أنها تساهم في جذب المستثمر الأجنبي، وهي مرتبطة بإدارة أبحاث توفّر معلومات دقيقة يبني على أساسها المستثمر قراراته".

هجمة "الكبار"

بدأت ملامح مرحلة استحواذ المصارف والشركات الاستثمارية على شركات الوساطة المالية في الكويت منذ العام 2007. وتقدر أوساط عاملة في القطاع قيمة الصفقات التي تمت للاستحواذ على نسب من رؤوس أموال شركات الوساطة بما لا يقل عن 130 مليون دينار كويتي، أي ما يعادل نحو 468 مليون دولار، وذلك منذ بداية العام الماضي، وصولاً إلى استحواذ "المجموعة المالية – هيرمس" على شركة "أوفست القابضة" في صفقة بلغت قيمتها نحو 33,420 مليون دينار كويتي.

وقد شهدت السوق الكويتية صفقات عدة أبرزها:

– استحواذ بنك الكويت الوطني على نسبة تفوق الـ87 في المئة من الشركة الكويتية للوساطة المالية مع تغيير اسمها إلى شركة الوطني للوساطة المالية.

■■

نحو دور مختلف لشركات الوساطة المالية

■■

استحواذات خلال أقل من عامين بلغت قيمتها نحو 130 مليون دينار

■■

– استحواذ الشركة الكويتية للتمويل والاستثمار "كفيك" على حصة في رأس مال الشركة الأهلية للوساطة المالية، وصلت تدريجياً إلى 94 في المئة. وتتفاوض الشركة حالياً مع شركتين إحداهما مصرية وتملك استثمارات في قطاع الوساطة وإدارة الأصول، وشركة أخرى لديها تواجد في كل من السعودية، الإمارات وقطر.

– رفع شركة "كويت إنفست" نسبة مساهمتها في شركة الخليج للوساطة المالية إلى نحو 70 في المئة.

– إقدام شركة الساحل للتنمية والاستثمار على شراء نسبة 20 في المئة من شركة الاتحاد للوساطة المالية، دخل بعدها البنك التجاري على خط المنافسة وتملّك 51 في المئة من رأس مال "الاتحاد للوساطة المالية" في صفقة قدرت قيمتها بنحو 25 مليون دينار كويتي. ويتوقع رئيس مجلس إدارة البنك **عبد المجيد الشطي** "أن تترك هذه الصفقة نتائج طيبة على الأرباح".

– استحوذ بيت الاستثمار العالمي "جلوبل" على نسبة 70,9 في المئة من رأس مال شركة الأولى للوساطة المالية، التي تصل حصتها السوقية إلى نحو 5 في المئة، وذلك مقابل 21 مليون دينار كويتي (79 مليون دولار).

وفي هذا السياق، تقول رئيسة مجلس إدارة "جلوبل" **مها الغنيم**: "في إطار خطة الشركة الهادفة إلى تعزيز حضورها في قطاع الوساطة في منطقة الخليج، تم الاستحواذ على نسبة مؤثرة من رأس مال الشركة الأولى للوساطة المالية، ليرتفع عدد الأسواق التي توفر فيها "جلوبل" خدمات الوساطة المالية إلى 9 أسواق".

– استحواذ شركة مشاريع الكويت لإدارة الأصول "كامكو" مع بنك الخليج

المتحد على نسبة 19,5 في المئة من رأس مال شركة الشرق للوساطة المالية، بقيمة بلغت نحو 5,9 ملايين دينار كويتي. ويوضح الرئيس التنفيذي **سعدون علي** "أنّ هذه الخطوة تهدف إلى تكريس دورنا كمصرف استثماري متكامل".

المجموعة المالية- هيرمس

غير أن التطور الأهم بالنسبة إلى قطاع الوساطة المالية في الكويت، تمثل في دخول لاعب غير كويتي على خط المنافسة، إذ وقّعت المجموعة المالية - هيرمس اتفاقية شراكة ستراتيجية مع شركة كويت إنفست تقوم بموجبها الأخيرة ببيع نسبة من أسهم شركة "أوفست القابضة"، وهي الذراع التابعة لشركة الاستشارات المالية والدولية "إيفا" المتخصصة في مجال الوساطة المالية في أسواق الكويت ودبي وأبوظبي ومصر والأردن وسورية. وإلى جانب الأهمية التي تكتسبها هذه الصفقة بانضمام لاعب أجنبي إلى السوق المحلية، فإن أهميتها الحقيقية تكمن في أن سوق الكويت للأوراق المالية، بدأت تسير على طريق استقطاب استثمارات أجنبية، ومن المتوقع أن تشهد السوق دخول لاعبين جدد خلال المرحلة المقبلة.

ومع إنجاز الصفقة ستسيطر المجموعة المالية- هيرمس وكويت إنفست بشكل غير مباشر على ما نسبته 90 في المئة من رأس مال شركة الخليج للوساطة المالية، إحدى شركات الوساطة المالية العاملة في الكويت، وبموجب الاتفاقية ستتولى المجموعة المالية- هيرمس إدارة نشاط شركة أوفست القابضة وشركة الخليج للوساطة، والمقرر أن يتم تنفيذها تحت اسم "EFG-HERMES IFA".

ويوضح رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة كويت إنفست القابضة **أنس الصالح**: "لم تقدم المجموعة المالية -هيرمس على إبرام هذه الصفقة لدخول السوق الكويتية وبحكم قدرتها على التقييم، إلا وهي تعلم الجدوى من الاستثمار وأن السوق الكويتية واعدة وتعكس فرصة نمو كبيرة". أما الرئيس التنفيذي في المجموعة المالية- هيرمس **حسن هيكل** فيلفت إلى أهمية التواجد في سوق الكويت التي تعد ثاني أكبر بورصة في المنطقة، إذ يصل معدل تداولها اليومي إلى نحو 600 مليون دولار، مشيراً إلى أن الصفقة ستمكن المجموعة من تنفيذ عملياتها مباشرة نيابة عن العملاء، مما يرفع حصة المجموعة في هذه السوق.

شركات الوساطة المالية العاملة في الكويت

الشركة	رأس المال (مليون دينار كويتي)
الوطني للوساطة المالية	5
كفيك للوساطة المالية	2
الشرق الأوسط للوساطة المالية	17
الأولى للوساطة المالية	2,5
الوطنية للوساطة المالية	2
الوسيط للأعمال المالية	2,5
"EFG-HERMES IFA"	6,375
الاتحاد للوساطة المالية	2,65
الشرق للوساطة المالية	2
الأسواق الدولية للوساطة المالية	10
الرباعية للوساطة المالية	2
السيف للوساطة المالية	5,4
العربي للوساطة المالية	2,2
كي أي سي للوساطة المالية	20

تطوير القطاع

على الرغم من الواقع الذي تعيشه شركات الوساطة المالية، من المتوقع أن تستفيد الشركات الاستثمارية والمصارف من خطوات الاستحواذ هذه، خصوصاً أنها تملك علاقات تراكمية في الأسواق مع شريحة واسعة من العملاء وهو ما سيمكنها من استقطاب شريحة أكبر من المتداولين نظراً للثقة التي تتمتع بها.

من جهة أخرى، يطالب العديد من المعنيين بضرورة اتخاذ خطوات تساهم في تطوير القطاع، أهمها توسيع مفهوم الوسيط بحيث يلعب دوراً في تقديم النصح للعملاء، وتوفير خدمات تحليل الأسهم وإدارة الأموال ومحافظ العملاء. كما يطالب آخرون بضرورة منح الشركات حق إدراج أسهمها في البورصة، على أن تدرج في قطاع الاستثمار، ما يفرض عليها رقابة من قبل البنك المركزي، بدلاً من إدارة سوق الكويت للأوراق المالية التي تتولى المهمة حالياً. وأهمية هذا الإجراء أنه يحد من ظاهرة المنافسة غير المشروعة في خفض قيمة العمولة المستحقة على التداول، علماً أن إدارة الوسطاء في البورصة كانت اتخذت بعض الإجراءات كرفع رؤوس أموال الشركات من 100 ألف إلى مليوني دينار، على أن ترفع إلى 7 ملايين في العام 2010، ومع ذلك يرى المعنيون أن هذه الخطوات غير كافية.

التجربة السعودية

وإذا كان إدراج شركات الوساطة المالية في سوق الكويت للأوراق المالية، إلى جانب تطوير عملها ومنحها صلاحيات أكبر، محل اتفاق بين شريحة واسعة من المهتمين بالقطاع، فإنّ رفع عدد الشركات عن طريق منح تراخيص جديدة لا يزال محل خلاف. ففي حين يشدد الداعون إلى منح رخص جديدة، على مضار جعل القطاع محتكراً من قبل شركات معينة، خصوصاً بعد مرحلة الإستحواذات التي شهدتها السوق؛ يدعو البعض الآخر، المعارضون لمنح رخص جديدة، إلى الأخذ في الاعتبار التجربة، غير الناجحة برأيهم، لشركات الوساطة المالية في السوق السعودية. ويقول هؤلاء أنه على الرغم من ارتفاع عدد الرخص الممنوحة من هيئة السوق المالية السعودية "تداول"، إلى 90 رخصة، وعدد الشركات العاملة فعلياً في السوق إلى نحو 23 شركة، منها 11 تابعة للمصارف، استمرت الشركات التابعة للمصارف في سيطرتها على 97 في المئة من إجمالي التداولات، في حين لم تستحوذ الشركات المستقلة إلّا على النسبة الضئيلة المتبقية. ويرى هؤلاء أن فتح باب التراخيص من جديد في الكويت لن يغني السوق بقدر ما سيشكل تكراراً لما جرى في السعودية، خصوصاً بعد استحواذ اللاعبين الكبار على معظم الشركات. ■

■■

هل يتم إخضاع شركات الوساطة لرقابة البنك المركزي

■■


شركة الإطارات
الأولى التي حققت
٢٥٠ فوزاً في سباقات
.GRAND PRIX
إليك الإطار الذي يبقى
تواصلاً وثيقاً مع الطريق
حتى عند المنعطفات.
◄ لقد تعلّمنا آلاف الأمور بشأن الانعطاف بعد أن حقّقنا أكثر من ٢٥٠ فوزاً في سباقات Grand Prix. لكنّ أهمّ هذه الأمور هو أكثرها وضوحاً: فكلّما كان تواصل الإطار مع الطريق وثيقاً، ازداد ثباته واستقراره. إليكم إطار Eagle F1 من Goodyear المزوّد بتقنيّة الثبات عند الانعطاف النشطة Active CornerGrip. يعمل هذا الإطار على موازنة الضغط الذي ينشأ عند الانعطاف
الطريق إن على المنعطفات الحاسمة أو على الأسطح المستوية
ACTIVE CORNERGRIP
GOODYEAR
EAGLE F1 ◄
لأن ليس جميع أنواع الإطارات متشابهة.

بعد صفقتي "البحرين والكويت" و"أم القيوين"

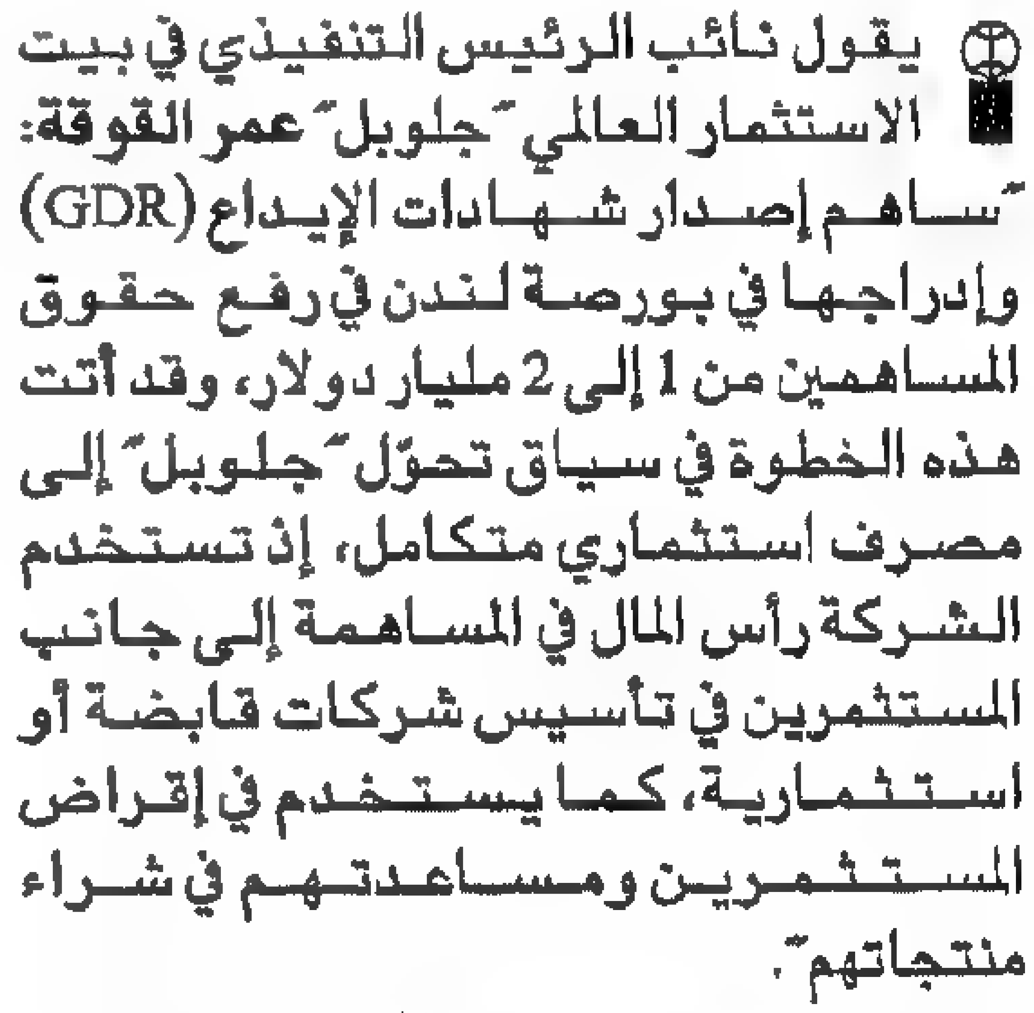
"جلوبل": تعزِّز استثماراتها المصرفية التجارية



عمر القوقة

الكويت- "الاقتصاد والأعمال"

مع نهاية العام الماضي وبعد الاستعانة بشركة الاستشارات المتخصصة "بوز ألن هاملتون (Booz-Allen-Hamilton)، أقر مجلس إدارة شركة بيت الاستثمار العالمي "جلوبل" ستراتيجية عمل جديدة تقوم على 5 محاور، وقد تجلى أحد أبرز هذه المحاور في تعزيز استثمارات الشركة في القطاع المصرفي التجاري في منطقة الخليج والأسواق العربية التي تتواجد فيها الشركة، وقد تم ترجمة هذه الرؤية عملياً من خلال الاستحواذ على نسبة 18 في المئة من بنك البحرين والكويت، ومن ثم إصدار سندات قابلة للتحوّل في اتفاقية مع "بنك أم القيوين الوطني". هذه التطورات المتسارعة تقود إلى التساؤل ما هي أهداف الشركة من خلال هذه الخطة، ومن هي الأسواق وتالياً شريحة المصارف المستهدفة، والرؤيا المستقبلية للشركة في هذا الإطار؟



يقول نائب الرئيس التنفيذي في بيت الاستثمار العالمي "جلوبل" **عمر القوقة**: "ساهم إصدار شهادات الإيداع (GDR) وإدراجها في بورصة لندن في رفع حقوق المساهمين من 1 إلى 2 مليار دولار، وقد أتت هذه الخطوة في سياق تحوّل "جلوبل" إلى مصرف استثماري متكامل، إذ تستخدم الشركة رأس المال في المساهمة إلى جانب المستثمرين في تأسيس شركات قابضة أو استثمارية، كما يستخدم في إقراض المستثمرين ومساعدتهم في شراء منتجاتهم".

ويضيف **القوقة**: "إنّ إحدى قنوات الاستثمار التي يمكن عبرها توظيف الأموال تتمثل في شراء حصص مؤثرة في مصارف تجارية. وتكمن أهمية الاستثمار في هذا القطاع في العوائد الثابتة، اعتماد المصارف في مصادر دخلها على الرسوم الناتجة عن العلاقة مع العملاء، بالإضافة إلى أنّ نموها مرتبط بنمو الاقتصاد الكلي".

ويوضح أن "جلوبل" ترجمت اهتمامها بالقطاع على أرض الواقع من خلال تملّك نسبة مهمة في رأس مال بنك البحرين والكويت، ومن ثم إصدار سندات قابلة للتحويل إلى أسهم لصالح الشركة في بنك أم القيوين الوطني. مشيراً إلى أنّ الشركة تعول على فرص النمو الكبيرة والمتوقعة في هذه المصارف، خصوصاً ان قيمتها السوقية خلال السنوات العشر الماضية نمت بنسب تفوق نمو الاقتصاد الكلي، وعلى هذا الأساس يمكن القول ان هذه المصارف مؤشر مهم على نمو الاقتصاد وكبر حجمه، وبالتالي الاستثمار في القطاع المصرفي التجاري يضمن للمستثمر تحقيق عوائد جيدة وتتميز بالنمو المستمر.

غاية الاستثمار المصرفي

يذهب البعض إلى الاعتبار أنّ المصارف التجارية تلعب دوراً مكمّلاً لتلك الاستثمارية، إذ إن شبكة فروعها تمكّنها من تسويق المنتجات والأدوات المطروحة من جانب المؤسسات الاستثمارية المتخصصة، وفي هذا السياق يلفت **القوقة** إلى أن "العديد من المؤسسات على مستوى المنطقة تتبنى هذه النظرية، ولكن عملياً هذه الثقافة ليست سائدة بشكل كبير لدى المصارف التجارية في المنطقة خصوصاً وأنها لم تعتد على تسويق الأدوات الاستثمارية باستثناء المصارف السعودية التي لعبت دوراً مهماً في هذا المجال، وبالتالي فإنّ غايتنا من تملّك حصص في مصارف تجارية، تهدف بصورة أكبر إلى مد جسور تعاون مع مستثمرين وعملاء جدد، وتوسيع قاعدة العمليات في الشركة، هذا بالإضافة إلى دخول المصرف التجاري ضمن قائمة عملاء الشركة في مجال خدمات الصيرفة الاستثمارية، أو ترتيب قروض لمصلحته".

القوقة: الاستثمار في المصارف التجارية أكثر جدوى من أي استثمارات أخرى

أي شريحة مستهدفة ؟

ويحدد **القوقة** شريحة المصارف التجارية التي من الممكن أن تكون هدفاً لعمليات استحواذ من قبل "جلوبل"، فيقول: "تركيزنا ينحصر بالمصارف التجارية صغيرة ومتوسطة الحجم، وبالتالي ليس من المتوقع ان نقوم بعملية استحواذ في المصارف التي تأتي في المراتب الأولى في بلادها، بمعنى آخر الاهتمام ينصب على المصارف التي تعكس آفاقاً كبيرة للنمو في المستقبل، أي شريحة المصارف التي تقدم قيمة مضافة لإستثمارات الشركة". مشيراً إلى أن هامش قيمة الاستحواذات المخصصة للاستثمار في القطاع المصرفي تتراوح ما بين 300 إلى 700

مليون دولار.

وبناءً على ذلك يمكن القول أنّ المصارف المستهدفة من قبل الشركة هي تلك التي تتراوح قيمتها السوقية ما بين 2 و 5 مليارات دولار. هذا وتقدر استثمارات "جلوبل" في القطاع المصرفي التجاري بنحو 25 في المئة من إجمالي استثمارات الشركة.

ويضيف نائب الرئيس التنفيذي: "لا توجد نسبة معينة في الاستثمار المصرفي نستهدف الوصول إليها على قاعدة التوزيع القطاعي للاستثمارات (Asset Allocation)". مشيراً إلى أنّ قنوات الاستثمار المطروحة أمام الشركة تكون مع عملاء الشركة من خلال تأسيس شركات جديدة (Co-investment)، الأدوات والصناديق الاستثمارية، التوسّع الجغرافي وأخيراً في المؤسسات المالية، ومع ذلك يبقى الاستثمار المصرفي التجاري من أكثر الاستثمارات المجدية نظراً لحجم النمو المتوقع في القطاع.

أما عن الأسواق المستهدفة ضمن خطة التوسّع في القطاع المصرفي التجاري فيوضح **القوقة**: "لا شك ان منطقة الخليج تحتل الأولوية، لكن وانطلاقاً من شريحة المصارف المستهدفة من حيث مراكزها المالية، فإنه من الصعب الدخول إلى القطاع المصرفي السعودي نظراً إلى حجمه هناك، أما بالنسبة لسوق الإمارات فمن المتوقع أن يشكّل بنك أم القيوين الوطني ("أن بي كيو") بوابة عبورنا إلى هذه السوق، فعدد فروع البنك خارج إمارة أم القيوين تفوق العدد الموجود في الإمارة نفسها، ومن المتوقع أن يتضاعف عدد فروعه في الأعوام الثلاثة المقبلة. أما في البحرين فلدينا شراكة ستراتيجية مع بنك البحرين والكويت. وتبقى قطر التي يقتصر تواجدنا فيها على حصة بسيطة في المصرف التجاري، كما لدينا اهتمام بدخول سلطنة عُمان ومصر، كما نبحث عن فرص في تونس والمغرب وغيرهما".

أما عن السوق المحلية فيرى **القوقة** أن الوضع في الكويت بالنسبة إلى "جلوبل" مشابه للسوق السعودية، أي ان القطاع المصرفي المحلي يضم مصارف خارج دائرة استهداف الشركة على الأقل من حيث القيمة المالية، ولكنه يلفت في الوقت نفسه إلى أنّ هناك أفكاراً واقتراحات عدة تعرض على الشركة بخصوص التواجد في القطاع المصرفي في الكويت، وقد تمتد على مدى الأشهر الستة المقبلة.

بنك البحرين والكويت

سبق لمجلس إدارة شركة بيت الاستثمار

"جلوبل" موقع قيادي بين شركات الاستثمار

يعدّ العام الحالي عام التطورات الكبرى والمتلاحقة بالنسبة لشركة "جلوبل"، ولعل فتح الباب أمام المستثمرين الأجانب للاستثمار بنسبة في رأس مال الشركة، يعدّ أحد أهم القرارات المهمة في مسيرة الشركة وذلك عبر إصدار شهادات إيداع تمّ إدراجها في سوق لندن، وجمعت منها نحو 1,15 مليار دولار، هذه الخطوة ساهمت في ارتفاع قيمة حقوق المساهمين من نحو 1,2 مليار دولار (كما في 31 ديسمبر 2007) لتصل إلى نحو 2,6 مليار دولار (في نهاية 30 يونيو 2008).

بعد ذلك تم إدراج أسهم شركة جلوبل مينا فاينانشل أسيتس ليمتد في بورصة لندن. ومن المتوقع أن تظهر نتائج هذه الخطوات مع نهاية العام الحالي وعند احتساب نتائج العام الحالي الكلي، وهو ما سيضع الشركة في موقع متقدم بين شركات ومصارف الاستثمار على مستوى المنطقة، علماً ان الشركة احتلت المرتبة 7 وفقاً لنتائج العام الماضي، وذلك في ترتيب أول 50 شركة استثمار أعدته "الاقتصاد والأعمال".

العالمي أن اعتمد ستراتيجية عمل جديدة من 5 محاور، كان أبرزها تملّك حصص في مصارف تجارية قائمة على مستوى المنطقة، ملامح هذه الخطة بدأت مع توجه الشركة لتملّك نسبة 20 في المئة من رأس مال بنك البحرين والكويت، وبالفعل حصلت "جلوبل" على الموافقات من الجهات المختصة، إلا ان ما لم يكن في الحسبان هو دخول مصرف الإثمار البحريني على خط المنافسة، واستحوذ بالفعل على النسبة العائدة للبنك التجاري الكويتي والمقدرة بنحو 19,1 في المئة، ومن ثم اشترى نسبة 6 في المئة إضافية ليرتفع إجمالي مساهمته إلى نحو 26,4 في المئة.

وعلى خط مواز استمرت "جلوبل" في خطتها الهادفة للاستحواذ على نسبة في البنك، ووقّعت اتفاقية مع بنك الإثمار لإعادة موازنة أسهمها في البنك، وبناءً على ذلك توزّعت أسهم البنك ما بين نسبة 24,38 في المئة للبنك، مقابل 18,95 في المئة لصالح "جلوبل".

وفي هذا السياق يقول **القوقة**: "دخل بنك الإثمار بالفعل منافساً لنا على الصفقة، واليوم بتنا نتواجد إلى جانبه وإلى جانب الهيئة العامة للتأمينات الاجتماعية في البحرين ومستثمرين آخرين ممثلين في مجلس إدارة البنك، وسنعمل إلى جانب شركائنا الجدد على تطوير أداء البنك ورفع حجم أعماله".

■■

صفقتا تملّك في "البحرين والكويت" و"أم القيوين الوطني"

■■

ويضيف: "إن الواقع الجديد نقل البنك من مرحلة تملكه من قبل مصارف متنافسة إلى بنك تملكه 3 مجموعات مالية وتنوي تطوير أعماله، وهو ما ساهم في استعادته لهويته التي كانت مفقودة قبل ذلك".

بنك أم القيوين الوطني


استكمالاً للستراتيجية الهادفة للتوسّع في الاستثمارات المصرفية التجارية، وقعت "جلوبل" مذكرة تفاهم مع بنك أم القيوين الوطني ("أن بي كيو")، لإصدار سندات قابلة للتحويل لأسهم لصالح "جلوبل" بقيمة 2,36 مليار درهم إماراتي. وسيكون لـ"جلوبل" الحق في تحويل هذه السندات إلى 330 مليون سهم جديد من أسهم البنك، ما يترتب عليه زيادة رأس مال البنك بنسبة 25 في المئة وحصول الشركة على نسبة 20 في المئة من رأس ماله عند الانتهاء من تحويل السندات.

ويعدّ بنك أم القيوين الوطني من أقدم المصارف في دولة الإمارات، إذ يعود تاريخ تأسيسه إلى العام 1982، ويملك شبكة واسعة من الفروع التي تنتشر في جميع أنحاء دولة الإمارات من خلال 16 فرعاً و30 جهاز سحب آلي تخدم أكثر من 100 ألف عميل، وأسهمه مدرجة في سوق أبو ظبي للأوراق المالية، ويقوم البنك حالياً بتنفيذ خطة عمل طموحة لتعزيز وجوده على مستوى الدولة ككل.

وتعتبر حكومة أم القيوين أكبر مساهم فيه ومن المتوقع ان تساهم الشراكة الجديدة مع "جلوبل" في رفع رأس مال البنك إلى 1,5 مليار درهم، كما سترفع إجمالي حقوق المساهمين إلى ما يزيد على 5 مليارات درهم إماراتي. ■



اكتشف الكيمياء بأبعادها: العنصر الإنساني .. عند إضافته
إلى معادلة الهيدروجين والأكسجين والكربون يتغير العالم بأكمله.
عندها، تكتشف أفكاراً جديدة وحلولاً مبتكرة لمشاكل تواجه عالمنا.
DOW
نحن في شركة داو للكيماويات نسخر العلم ووسائل
المعرفة والتكنولوجيا لنطور باستمرار كل ما هو ضروري في تقدم
البشرية، سواء كان ذلك على صعيد الصحة، الإسكان، الغذاء
أم المياه. وهكذا تلامس داو قضايا وطموحات حياتنا اليومية.
العنصر الإنساني .. يشكل دوماً جوهر "داو" وكيانها. لمعرفة
المزيد عن "داو" والعنصر الإنساني، إتصل على مكتبنا الإقليمي
+971 4 332 8866 أو قم بزيارة www.dowimea.com


Hu

أكثر من 300 مليار ريال إجمالي تمويل القطاع الصناعي في السعودية

قاعدة صناعية كبيرة تبحث عن التكامل

الرياض- روجيه رومانوس

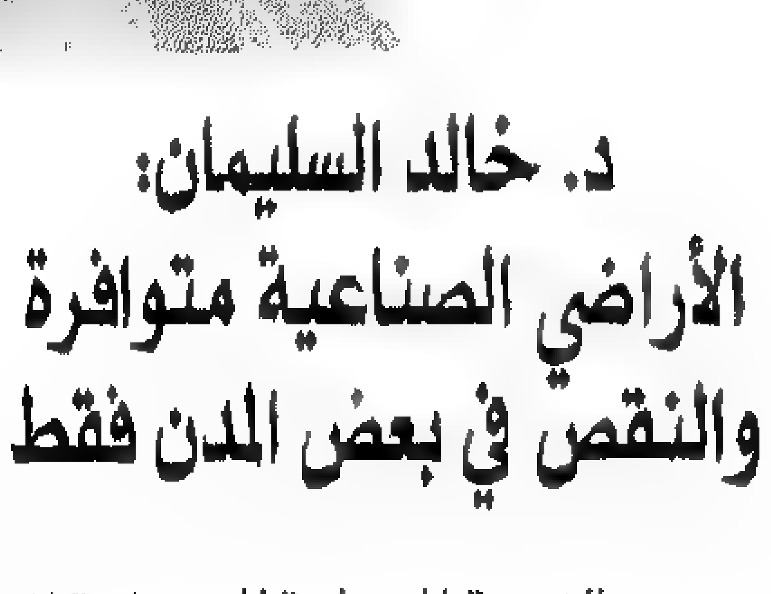
يستحوذ موضوع التكامل الصناعي في المملكة العربية السعودية على اهتمام المعنيين بالقطاع من رسميين ورجال أعمال، وذلك لما لهذا الموضوع من أثر في تحقيق الترابط بين المنشآت الصناعية والوصول إلى التوظيف الأمثل للطاقات الصناعية السعودية المتاحة، حيث أنّ مساهمة الصناعة في توظيف اليد العاملة لا تزال متدنيّة ولا تتعدّى الـ 400 ألف عامل، نسبة السعوديين منهم منخفضة تبلغ نحو 85 ألفاً فقط، في وقت حصد هذا القطاع، حتى منتصف العام 2007، إجمالي تمويل بلغ نحو 306 مليارات ريال (81,6 مليار دولار). "الاقتصاد والأعمال" سألت بعض المعنيين بهذا القطاع، في محاولة منها لتسليط الضوء على مشكلة عدم التكامل في الصناعة السعودية.

تمتلك المملكة العربية السعودية قاعدة صناعية صلبة إذ بلغ عدد المصانع المنتجة فيها نحو 4 آلاف مصنع في العام 2007، مثّلت الصناعات الصغيرة والمتوسطة الجزء الأكبر منها بنسبة تفوق الـ 80 في المئة. والقطاع الصناعي السعودي اليوم، وإن كان لا يساهم سوى بنسبة 10 في المئة من إجمالي الناتج المحلّي، فإنّ هناك ستراتيجية وطنية للصناعة وُضِعَت، وهدفها الوصول إلى نسبة 20 في المئة بحلول العام 2020، كما تمّ وضع مخصّصات مالية لها تصل الى نحو 60 مليار ريال. من هنا، فإنّ هذا الاهتمام يرسّخ القناعة بأهمية تطبيق مفهوم التكامل الصناعي وضرورة توفّر الآليات اللازمة لتطبيقه. وفي هذا الإطار، تمّ مؤخراً تشكيل اللجنة الوطنية الفرعية للتكامل الصناعي في مجلس الغرف التجارية الصناعية السعودية، والتي من مهامها الوصول إلى إنشاء مركز للتكامل الصناعي في المملكة، حيث سيكون بلا شك إحدى الأدوات المهمة لتحقيق أهداف الستراتيجية الصناعية المذكورة.

لا عوائق أساسية

في هذا الجانب، يعتبر وكيل وزارة التجارة والصناعة لشؤون الصناعة د. خالد السليمان أنّ "التكامل الصناعي ما هو إلا وسيلة لتعظيم الفائدة الوطنية من خلال محاولة استعمال الموارد ورفع القيمة المضافة للصناعة المحلية". ويضيف: "الستراتيجية الصناعية تعني مظلّة ومنظومة للصناعة تساهم في تأسيس بنية قوية وأساسية للقطاع بمختلف جزئياته في المملكة. فالصناعة لا تقوم فقط على توفير أراضٍ صناعية وإيجاد التمويل وما شابه ذلك، إنّما تقوم على منظومة متكاملة وقوى بشرية إبداعية وتطويرية، إضافة إلى خدمات أساسية من مدن صناعية وبيئة استثمارية صحية. فالستراتيجية تعني هذه المنظومة ككل، والتكامل الصناعي ما هو إلا أداة فعّالة ضرورية ومهمة لقيام صناعة فاعلة".

ولا يرى **السليمان** "عوائق أساسية تقف أمام التكامل الصناعي في المملكة"، بل يؤكد "أن الكثير من الشركات، سواء الكبيرة أو الصغيرة، لديها الرغبة في الوصول إلى هذا الأمر، لأن الفائدة متى ما حصل ذلك ستكون للجميع". أما حيال ظاهرة نقص المدن الصناعية، التي يعتبرها البعض أبرز عائق أمام التكامل الصناعي، فيرى أنّ "الأراضي الصناعية متوافرة في العديد من المدن، والمشكلة تكمن في عدم القدرة على تلبية طلب المستثمرين المتزايد على الأراضي الصناعية في بعض المدن. فعلى سبيل المثال، في الرياض أو جدّه قد لا يكون هناك أراضٍ صناعية مموّلة من الدولة، في حين يتوافر ذلك في مدن أخرى مثل حائل، الجوف، الدمام وتبوك... فالأراضي الصناعية متوافرة بشكل عام إنّما المشكلة تكمن في نقصها في بعض المدن".



د. خالد السليمان: الأراضي الصناعية متوافرة والنقص في بعض المدن فقط

5 مدن جديدة

من جهته، يرى مدير عام هيئة المدن الصناعية ومناطق التقنية **د. توفيق الربيعة**

أهداف المركز الوطني للتكامل الصناعي

ينتظر أن يقدم المركز الوطني للتكامل الصناعي المنوي إنشاؤه العديد من الخدمات والأنشطة، أبرزها:

- قاعدة شاملة للبيانات والمعلومات الصناعية، مثل: طاقات الإنتاج، العمليات التصنيعية، المنتجات...

- العمل على إيجاد علاقات متبادلة بين المصانع والمستفيدين وتوفير المعلومات من الشركات المنتجة.

- تقديم خدمات فنّية في مجال التدريب التسويقي والتوظيف وفي مجال المعلومات الصناعية للشركات في هذا القطاع.

- ربط النشاط الصناعي في المملكة بالأنشطة الصناعية مع بقية دول مجلس التعاون الخليجي.

- ربط الشركات السعودية بالشركات الصناعية في كل من الدول العربية والأوروبية بما يحقّق للشركات السعودية أسواقاً في تلك الدول.

- إيجاد فرص استثمارية للمدخلات الصناعية التي تستوردها المصانع الوطنية ولا تصنّع محلياً.



د. توفيق الربيعة: 10 مليارات ريال لتطوير المدن الصناعية

أن "وجود البنية التحتية للصناعة مهم جداً للانطلاق بالقطاع، ونحن نطمح إلى بناء مدن صناعية في جميع مناطق المملكة، بحيث لا تكون الأرض عقبة أمام أي صناعي تعيق تقدّمه، بل تكون له الانطلاقة في المكان الذي يحدده ويناسبه. ونحن في ذلك نسعى لتصبح المدن الصناعية متوافرة في جميع مناطق المملكة المختلفة، حتى ندعم التطور الشامل في مختلف أنحاء البلاد". ويضيف: "مبالغ ضخمة سيتمّ استثمارها في هذه المدن خلال السنوات العشر المقبلة تتجاوز الـ 10 مليارات ريال، ستموّلها هيئة المدن الصناعية بالتعاون مع القطاع الخاص". ويشير إلى أنّه "يوجد حالياً 14 مدينة صناعية قائمة، وهناك توسعة لخمس منها، في الوقت الذي نستهدف أيضاً بناء 5 مدن جديدة خلال السنتين المقبلتين، الأمر الذي سيكون له الدور المهم في تحقيق التكامل الصناعي، لما للمدن الصناعية من مساهمة في هذا الميدان".

ويوضح د. **الربيعة**: "بدأنا خطوات فعلية في هذا الخصوص، حيث شرعنا في مرحلة تطوير الجزء المتبقي من المدينة الصناعية في الدمام ومدينة سدير وجازان، كما بدأنا بتوسعة المدينة الصناعية في المدينة المنوّرة. ووقّعت الهيئة مؤخراً عقود تنفيذ عدد من مشاريع البنية التحتية للمرحلة الأولى في المدينة الصناعية الثانية في جدّه، بقيمة تقديرية بلغت 1,7 مليار ريال لتغطي المساحة الإجمالية للمدينة البالغة 8 آلاف متر مربّع".

قاعدة معلومات متكاملة

بدوره، يشير رئيس لجنة التكامل الصناعي في مجلس الغرف ونائب الرئيس



محمد الجعيد: مركز وطني للتكامل الصناعي يوفّر قاعدة معلومات شاملة

الأول في شركة العليان المالية **محمد الجعيد** إلى أنّ "أهداف المركز الوطني للتكامل الصناعي، المنوي إنشاؤه، تتركز على رفع الوعي بأهمية الشراكة الصناعية في تطوير القطاعات الصناعية، والإسهام في تنمية علاقات الشراكة والتكامل الصناعي. كذلك العمل على تشجيع القطاعات الصناعية لإتباع أسلوب التخصّص والتطوير، إضافة إلى العمل على الاستغلال الأمثل للطاقات الإنتاجية للمؤسسات الصناعية، وتأسيس قاعدة معلومات متكاملة من خلال مسوحات صناعية شاملة لمختلف القطاعات الصناعية، وخلق فرص استثمارية واعدة".

ويرى أنّ "المركز متى ما بُنيت له القاعدة المعلوماتية، يصبح باستطاعة الأعضاء والمشاركين فيه تحديد المنتجات التي يحتاجونها. فعلى سبيل المثال، قد يكون هناك مصنع يصنّع بعض المنتجات وآخر يستورد مواد خام تدخل في صناعة تلك المنتجات من دون أن يكون لدى الأول علم بذلك، وهذا ما هو حاصل اليوم. فالمعلومات غير موجودة، ومتى ما وُجدت سيكون لها الأثر الأكبر في انتاج التكامل الصناعي".

مضيفاً: "سوف يقوم المركز بتصنيف المنتجات التي تُنتَج والمواد المستخدمة التي تستوردها المصانع"؛ شارحاً الأهمية: "هناك بعض المصانع التي تستخدم مواد خام بحاجة سنوية تصل الى 10 أطنان، لكن هذه الكمية ليست مشجّعة لأصحاب رؤوس الأموال للاستثمار في إقامة مصنع لإنتاج هذه المواد الخام، لكن عندما توجد قاعدة المعلومات قد تجد أن هناك نحو 100 مصنع



عبد الله الربيعان: التكامل الصناعي يساعد المملكة على المنافسة عالمياً

بحاجة كلٌّ منها إلى 10 أطنان من المواد الخام، الأمر الذي يجعل الاستثمار في هذا الميدان جاذباً ومجدياً، والنتيجة تكون خلق فرص استثمارية وبالتالي فرص وظيفية".

آلية خلق التكامل

من ناحيته، يرى رئيس مجلس المديرين في شركة "أراسكو" الصناعية **عبدالله الربيعان** أنّ "العائق الرئيسي أمام تحقيق التكامل الصناعي بين المصانع في المملكة يكمن في نقص ثقافة بعض الصناعيين وعدم إدراكهم لأهمية المعلومة والشفافية التي لا تتعارض مع مصالح منشآتهم. فالمبدأ يقول أنّه لكي أتلقّى معلومة صحيحة يجب أن أقدّم من جهتي معلومة صحيحة". ويتابع: "من العوائق أيضاً عدم توفّر أراض صناعية كافية وبالتالي عدم توافر مصانع. وعندما تُحلّ هذه الأمور تأتي مسألة كيفية تعامل هذه المصانع مع بعضها البعض لضمان توفير وسلامة انتقال المعلومة".

ويعتبر **الربيعان** أنّه "لا بدّ من وجود آليات تساعد في تفعيل، إن لم نقل خلق التكامل الصناعي والتي تبدأ بإيجاد القناعة عند المصنّعين بأهمية هذا الجانب من جهة، ومن جهة أخرى على المركز الوطني للتكامل الصناعي بناء نظام معلوماتي قويّ جداً، وهذا الأمر يجب أن تتضافر الجهود حوله من قبل وزارة الصناعة ومن الجهات الأخرى المعنية لاسيّما قطاع الأعمال". مضيفاً: "التكامل الصناعي يساعد المملكة التي تملك اليوم موقعاً صناعياً متميّزاً إقليمياً وحتى دولياً أن تستغلّ إمكانياتها المتاحة أفضل استغلال وتسير قُدماً في الارتقاء بهذا القطاع". ■






NISSAN

الموارد البشرية السعودية: نقص في المهارات وتعثّر في المعالجة

الرياض- روجيه رومانوس

لا شكّ أن الاقتصاد السعودي يمرّ بمرحلة تحوّل باتجاه اقتصاد المعرفة، وتتطلّب مواكبة هذا التحوّل نوعية خاصة من الكفاءات والموارد البشرية. في ظلّ هذا الواقع، تعلو بعض الأصوات المحذّرة من الفجوة الكامنة في النقص الكبير في المهارات والكوادر الوطنية المدرّبة وتحوّل سوق المملكة إلى ميدان تدريبي لليد العاملة الوافدة، عازية الأسباب إلى ضعف التدريب والتأهيل ووجود مهن فنّية وخدماتية لا يُقبل السعوديون عليها.

استهدفت خطط التنمية الثماني المتعاقبة منذ العام 1970، مجموعة من الأهداف الستراتيجية المتكرّرة لتنمية الموارد البشرية، منها تنمية القوى البشرية وتطوير منظومة التعليم والتدريب وتحقيق التنمية الإقليمية المتوازنة. إلاّ أنّه وعلى الرغم من ضخامة الإنفاق المخصّص خلال هذه العقود، والبالغ نحو 1,29 تريليون ريال، يرى البعض أن هذه الخطط أخفقت في تحقيق أهدافها لرفع كفاءة الموارد البشرية الوطنية وإحلالها محلّ اليد العاملة الوافدة، في وقت يعتبر هؤلاء أن القسم الأكبر من اليد العاملة المستقدمة إلى المملكة غير مدرّبة. والمشكلة التي تطرح نفسها تكمن في وجود عمالة وافدة تزداد بمعدل 5,1 في المئة سنوياً، وبطالة وصلت أواخر العام 2007 إلى 9,8 في المئة (مع العلم أنّها كانت 11,2 في المئة العام الذي سبقه) بإجمالي 400 ألف عاطل عن العمل.

هذه الظاهرة تدعو إلى التساؤل ومحاولة معرفة كيفية نجاح الدول الآسيوية خلال فترة 20 عاماً فقط في تنمية مواردها البشرية، والتحوّل من دول متخلّفة إلى دول صناعية متقدّمة على الرغم من قلّة مواردها المالية مقارنة بالمملكة. وبالتالي، ما هي التغييرات المطلوبة لإحداث نقلة نوعية للموارد البشرية السعودية؟

التجربة الآسيوية

تعتبر دراسة أعدّها مؤخراً منتدى الرياض الاقتصادي الأخير أن الدول الآسيوية (مثل: ماليزيا، كوريا، الهند، الفيليبين والصين...) ركّزت جميعها على بناء رأس المال البشري اللازم للتنمية، وإن كان لكل دولة سياساتها الخاصة بها. فعلى سبيل المثال، تميّزت التجربة الماليزية بإنشاء المدارس الذكية لتعليم الطلبة التقنية الحديثة، فيما تميّزت التجربة الكورية بدعم الحكومة للجامعات ومراكز الأبحاث لإجراء الدراسات التطويرية للتعليم والتدريب في مجالات محدّدة، وركّزت التجربة الهندية على قطاع تقنية المعلومات وتكوين مجلس قومي لتحسين نوعية التعليم والتدريب وإلزامية التعليم المجاني حتى نهاية المرحلة الثانوية.

في حين ركّزت التجربة الفيليبينية على تأهيل القوى العاملة للتعامل مع التقنية وتطوير مؤسسات التعليم والتدريب. في المقابل، فتحت الصين أبوابها للاستثمار الأجنبي المباشر لبناء رأس المال البشري، وتولّت سنغافورة نقل التقنية عبر جذب الاستثمارات الأجنبية والاستفادة من المتدرّبين بالشركات الأجنبية في بناء شركات محلّية.

في الجهة المقابلة، تعاني السوق السعودية عدداً من المعوّقات ذات البعد الاقتصادي تتمثّل في وجود فجوة تنموية بين المناطق. وتواجه هذه السوق أيضاً مشكلة تركّز العمالة الوطنية في القطاع الحكومي ورغبة كبيرة من العمالة السعودية للعمل في القطاع العام، فيما تشكّل العمالة الوافدة نسبة 87 في المئة من العاملين في القطاع الخاص.

وفي البعد التخطيطي، هناك فجوة في الطاقة الاستيعابية للجامعات السعودية حيث استوعبت في المتوسط 24 في المئة فقط من خريجي الثانوية العامة خلال الفترة الممتدة من 1995 إلى 2005.

وقد كشفت بيانات لوزارة العمل السعودية مؤخراً أنّ نسبة السعوديين الذين يعملون في القطاع الخاص بلغت نحو 13 في المئة.

أمام هذا الواقع، يعتبر أمين عام مجلس الغرف التجارية الصناعية السعودية د. فهد السلطان أن أسباب فشل الخطط التنموية

تطوّر الإنفاق الحكومي على القطاعات الاقتصادية عبر خطط التنمية الثماني (بالمليار ريال)

القطاعات الاقتصادية	الخطة الأولى	الخطة الثانية	الخطة الثالثة	الخطة الرابعة	الخطة الخامسة	الخطة السادسة	الخطة السابعة	الخطة الثامنة
الموارد البشرية	7	51	115	115	165	217	277	348
الخدمات الاجتماعية والصحية	3.5	28	61	62	68	88	93	117
الموارد الاقتصادية	9.5	97	192	71	34	48	54	71
التجهيزات الأساسية	14	171	257	101	74	68	61	80
إجمالي الإنفاق	34.1	347.2	625.2	348.9	340.9	420.4	485.3	614.6



د. فهد السلطان

علي اليامي



يحيى الجفري

الثماني في الوصول إلى أهدافها المنشودة يعود بالدرجة الأولى إلى "وجود خطأ في بعض المفاهيم المتعلّقة بتنمية الموارد البشرية، إذ يجب ألاّ نختزل هذا الموضوع بقضية التوظيف، فهي أكبر من ذلك".

التجربة العُمانية

من جهته، يصف رئيس مجلس إدارة شركة علي حسين اليامي وشريكه ومجموعة مؤسسات البرمان علي اليامي "معضلة" تنمية الموارد البشرية بـ"مريض يصعب علاجه. فالتحدّي الأكبر الذي يواجه المملكة في المرحلة المقبلة يتمثّل في سرعة انتهاج عدد من السياسات والتشريعات الجديدة واللازمة لمعالجة المشاكل الاقتصادية والسلوكية لتنمية الموارد البشرية، حيث أن اعتماد الأساليب المستخدمة نفسها لمعالجة المشكلة سيؤدي إلى إحداث آثار سلبية على التنمية والتقدّم واللحاق بقاطرة العولمة".

وإذ يعتبر اليامي أنّ "مخارج التعليم سيّئة جداً"، يلفت إلى أنّ المطلوب هو "أن يدعم صندوق الموارد البشرية الشاب السعودي، عبر تطبيق خطة مماثلة للخطة العُمانية. فقد نجحت خطة السلطنة في التدريب والتأهيل والتي تمحورت حول تقسيم جهود الطالب إلى قسمين: نصف مدة دراسته عمل ونصفها الثاني تطبيقي. وفي المقابل أيضاً، تقوم السلطنة بدفع 100 في المئة من الراتب في العام الأول مقابل العمل في القطاع الخاص، في حين تدفع نحو 75 في المئة في العام الثاني، و50 في المئة في الثالث، وصولاً إلى العام الخامس حيث يكون الطالب قد وصل إلى مرحلة تراكم الخبرات وأصبح قادراً على ولوج ميدان العمل والنجاح والاعتماد على الذات. وبرأيي، فإنّ الخطة العُمانية أنجع وأنسب خطة للسعودية"، معتبراً أنّ "القطاع الخاص في المملكة يؤدّي دوره لجهة الاستثمار في تنمية الموارد البشرية، بينما التقصير الحاصل هو من قبل القطاع العام".

تحديد الاحتياجات

بدوره، يرى مدير عام شركة النهضة الطبية يحيى الجفري "أنّنا بحاجة إلى تحديد الاحتياجات في موضوع تنمية الموارد البشرية. فعندما يكون لدينا تخطيط جيّد مبني على أبحاث ودراسات وفهم للواقع يصبح بإمكاننا الانتقال إلى التنفيذ الجيّد. ومن يحدد الاحتياجات هما القطاعان العام والخاص، حيث أن المسؤولية مشتركة. ولكن إلى الآن لم يتم مسح بتحديد احتياجات القطاع الحكومي والقطاع الخاص". ويتابع: "نحتاج إلى عمل مسح للجهات الحكومية والخاصة لمعرفة ما هي التخصّصات المطلوبة وما هي الأعداد اللازمة لهذه التخصصات لمدى 20 عاماً، ثم بعد ذلك تكون هناك مشاركة حقيقية ما بين القطاعين العام والخاص في إعادة تصميم المدارس والمعاهد والكلّيات والجامعات التي ستخرّج التخصّصات بالنوعية والأعداد المطلوبة وبالسنوات المحددة. من خلال هذه الاستراتيجية يمكننا استئصال المشكلة".

ويشير الجفري إلى "تفاوت في مدى قيام القطاع الخاص بالاستثمار في تنمية الموارد البشرية، حيث يختلف الأمر بين شركة وأخرى. هناك مؤسسات قطعت شوطاً متقدّماً جداً في تنمية قواها العاملة وأصبحت تشكل مواردها هذه عنصراً أساسياً في نجاحها حيث تقوم بتطوير مستمرّ لها.

ويتابع الجفري: "إن المملكة أمام معضلة رئيسية لمواجهة متطلبات المشاريع العملاقة التي تقوم في السعودية، من مدن اقتصادية وصناعية، حيث أنّ مخرجات التعليم والأعداد المتوفّرة في تخصّصات معيّنة غير مطلوبة بشكل كبير، بينما ترى هناك ندرة في التخصّصات التي تحتاجها البلاد ومشاريعها العملاقة".

في المحصّلة، يذكر أنّ دراسة منتدى الرياض الاقتصادي الأخيرة أوصت بضرورة إحداث نقلة نوعية في الموارد البشرية السعودية الحالية والمستقبلية لزيادة قدراتها التنافسية محلياً وعالمياً من خلال تعظيم الاستفادة من الموارد البشرية المعطّلة. ■

مدراء عامون... لكن أمّيون

أفاد تقرير صادر عن وزارة العمل، منذ نحو 4 أسابيع، عن وجود نحو 18 ألف سعودي أمّي هم موظفون في القطاع الخاص، 94 في المئة منهم رجال، بينما لم يتجاوز عدد النساء الألف، بنسبة لا تتعدّى الـ6 في المئة.

وكان تقرير أعدّته مصلحة الإحصاءات العامة والمعلومات التابعة لوزارة الاقتصاد الوطني والتخطيط في وقت سابق أوضح وجود 1667 أمّياً يعملون بمنصب "مدير" و"مدير عام"، بينهم 336 مديراً أمّياً غير سعودي.

رئيس الهيئة الوطنية للاستثمار في العراق
74 مليار دولار
حجم الاستثمارات في 6 أشهر

بغداد ـ ميسون حسين

قال رئيس الهيئة الوطنية للاستثمار في العراق د.أحمد رضا أن حجم الاستثمارات التي استقطبتها الهيئة، خلال 6 أشهر، بلغ نحو 74 مليار دولار توزعت على شتى القطاعات الأساسية كإنشاء المعامل والمصانع وتطوير المطارات والمرافئ البحرية. وتحدث لـ"الاقتصاد والأعمال" عن المزايا التي يمنحها قانون الاستثمار للمستثمرين الأجانب، وأبرزها الإعفاء الضريبي لمدة 10 سنوات، أو 15 سنة إذا كان لدى المستثمر الأجنبي شريك عراقي.

■ **ما أبرز مهام الهيئة الوطنية للاستثمار؟**

□ تضطلع الهيئة الوطنية للاستثمار بالعديد من المهام أبرزها: إعداد سياسات الاستثمار الوطنية واقتراح تبسيط إجراءات إصدار إجازات الاستثمار بما يحقق الانسيابية المطلوبة لجذب المستثمرين، وضع الضوابط والقواعد التنفيذية الخاصة بالمستثمرين، المتضمنة حقوقهم وكيفية تطبيقها وفق ما ورد في القانون، إضافة إلى الإجراءات التفصيلية لمنح إجازة الاستثمار وتأسيس المشاريع ومراقبة تطبيق الضوابط والإجراءات على المشاريع الاستثمارية الستراتيجية ذات الطابع الاتحادي؛ إيجاد قنوات الاتصال بين الهيئة والهيئات المماثلة لها في الخارج وتبادل المعلومات معها؛ إعداد خريطة بالمشاريع الاستثمارية في العراق؛ بناء الثقة في البيئة الاستثمارية؛ وضع وتنفيذ برامج لتشجيع الاستثمار في جميع انحاء العراق؛ تقييم نتائج الاستثمارات المحلية والأجنبية والتنسيق والتواصل مع هيئات الاستثمار في الاقاليم والمحافظات بهدف جذب الاستثمارات المحلية والخارجية.

جذب المستثمرين

■ **ما الخطة التي تعتمدها الهيئة الوطنية للاستثمار لجذب المستثمرين؟**

□ بدأت الهيئة الوطنية للاستثمار عملها في ديسمبر 2007. ولحظت في خطة عملها أن يكون شهر يونيو شهر الإعلام والترويج. بعد أن عملنا خلال الأشهر السابقة على بناء البيت الداخلي. وتستهدف الخطة الإعلامية والترويجية التعريف بالهيئة ومهامها، باعتبار أن الاستثمار هو وليد الاقتصاد الحر، وبالتالي للقطاع الخاص دور ريادي في المجتمع. إذ لا بد من تعميم ثقافة الاستثمار، كثقافة جديدة، في أوساط الشعب والمسؤولين على حد سواء.

وإلى جانب ذلك، سنعمل على الترويج للاستثمار في العراق عن طريق الحضور المكثف للندوات والمؤتمرات والمحاضرات داخل العراق وخارجه، للتعريف بمزايا الاستثمار والضمانات التي تعطى للمستثمرين. وقد أفلحنا في ذلك، حيث استطعنا أن نجذب العديد من المستثمرين العراقيين وغير العراقيين للاستثمار في العراق، وكانت حصيلة ذلك الجهد نحو 74 مليار دولار. وفي هذا السياق، استقبلنا العديد من رجال الأعمال والمستثمرين والشركات الاستثمارية والديبلوماسيين من السفراء والملحقين التجاريين. وكانوا جميعاً تواقين للاستماع إلى تفاصيل المزايا والضمانات التي يتضمنها قانون الاستثمار. وهذا يشير إلى أن سياستنا في الهيئة تسير على منهجية واضحة لجذب المستثمرين وتشجيعهم على الدخول إلى السوق العراقية.

■■

34 مليار دولار لبناء مدينة متكاملة في النجف وسلسلة فنادق في الكوفة

■■

أولويات الاستثمار

■ **هل هناك من أولويات او قطاعات محددة، تسعون لجذب الاستثمارات الاجنبية اليها؟**

□ الهيئة الوطنية للاستثمار تشجع الاستثمار في جميع القطاعات الاقتصادية، إنتاجية كانت أم خدمية. وتقدم التسهيلات اللازمة، وفق ما نص عليه القانون، لكل المستثمرين من دون استثناء. إلا أن الهيئة تحث المستثمرين أيضاً على مشاريع تفيد الفرد مباشرة، كالمجمعات السكنية والمستشفيات وفروع الجامعات العالمية ذات السمعة الجيدة، من دون أن نغلق الباب أمام المشاريع الاستثمارية في المجالات الأخرى.

وفي هذا الصدد، هناك مشاريع ضخمة في محافظة النجف الأشرف حيث سيتم بناء 200 ألف وحدة سكنية، وكذلك في محافظتي صلاح الدين وكربلاء وغيرهما. وإضافة إلى خطة الحكومة في بناء مستشفيات حديثة في كل المحافظات، دعت الهيئة الوطنية للاستثمار المستثمرين العراقيين وغير العراقيين إلى إنشاء المستشفيات ومصانع الأدوية واللقاحات. وجاءت مشاريع استثمارية ضخمة في هذا المجال وهي قيد الدراسة، كالمستشفى الألماني العراقي التخصصي في بغداد، ومصنع الأدوية في السماوة، ومشروع مصنع لقاحات للأطفال.

■ **كيف يمكن أن تستفيد الشركات الأجنبية من الشريك العراقي وهل أتمت مباشرة بعض الشركات الأجنبية عملها فعلاً في العراق؟**

□ نص قانون الاستثمار على أن الإعفاء الضريبي يمكن أن يمتد إلى 15 سنة، بدلاً من 10 سنوات، إذا كانت حصة الشريك العراقي في المشروع تصل إلى 50 في المئة. وهذا يعني أن معظم الشركات تريد أن تحصل على شريك عراقي لتستفيد من هذه الميزة.

SEIKO



Premier
KINETIC
PERPETUAL

THIS IS SEIKO PREMIER. THE KINETIC PERPETUAL. MOVE AND IT GENERATES ITS OWN ELECTRICITY. CALENDAR ACCURATE TO FEBRUARY, 2100. DATE, MONTH AND LEAP YEAR INDICATORS. THIS IS WHERE CLASSIC AND CUTTING EDGE CONVERGE. IS IT YOU?

على الصعيد العملي، هناك حالياً شركة عراقية عملاقة مع مجموعة شركات عالمية طرحت استثمار ميناء البصرة الكبير في رأس البيشة بكلفة استثمارية أولية تصل إلى 13 مليار دولار.

وهناك كونسورتيوم يضم مجموعة من الشركات العالمية طرح مشروع تطوير مطار بغداد الدولي وبناء مدينة تجارية بكافة مرافقها، بكلفة استثمارية عالية تصل الى 17 مليار دولار. كما قدمت شركة عربية بالتحالف مع مجموعة شركات عالمية مشروعاً بـ 34 مليار دولار لبناء مدينة متكاملة على بحر النجف وسلسلة فنادق على شاطئ الكوفة. وهناك مشروع استثماري كبير لمستثمر عراقي مع مجموعة شركات عالمية لبناء مدينة الكوت الجديدة ومدينة صناعية في الكوت بكلفة استثمارية تصل إلى 650 مليون دولار ومجمع سكني في تكريت ومشاريع أخرى في محافظات عديدة. وقد أجازت الهيئة الوطنية للاستثمار مشروعين استثماريين في بغداد، أولهما فندق (خمس نجوم)، ينفذه مستثمر عراقي في منطقة العطيفة، والثاني مركز تجاري (مول)، ستقيمه شركة عراقية جانب الرصافة في بغداد ويحتوي على 82 وحدة تجارية. وكانت الهيئة منحت سابقاً إجازة لبناء فندق الرافدين في منطقة الحارثية عند تقاطع شارع الزيتون، وقرب معرض بغداد الدولي.

وتأتي هذه التطورات في وقت تدرس الهيئة جملة مشاريع استثمارية تقدمت بها شركات عراقية وأجنبية، وأخرى مشتركة، كما تدرس أيضاً مشاريع استثمارية ستراتيجية تقدمت بها شركات مشتركة لبناء مجمعات سكنية ومستشفيات تخصصية، إضافة إلى فنادق عديدة في مختلف أنحاء العراق لاستيعاب المزيد من الأيدي العاملة والحد من البطالة، وإنعاش الاقتصاد العراقي.

■ **هناك مشاريع صناعية كبيرة توقفت عن العمل بفعل تقادمها وغياب التمويل لتحديثها. هل للهيئة دور في جذب المستثمرين لاعادة تأهيل هذه المشاريع؟**

□ في الواقع، هذه المشاريع هي تحت إشراف وزارة الصناعة، وهي التي تضع ضوابط وشروط اعطائها للمستثمرين. وقد عقدت الوزارة مؤتمرات عدة في هذا الشأن ودعا وزير الصناعة المستثمرين لإعادة تأهيل تلك المصانع، وفق امتيازات وضوابط الوزارة. والهيئة تدعم جهود وزارة الصناعة في إعادة تأهيل هذه المصانع.

تطوير مطار بغداد وبناء مدينة تجارية باستثمارات تصل إلى 17 مليار دولار

العراق يملك 22 في المئة من الاحتياطي النفطي العالمي

عوائق وعقبات

■ **ما أبرز العوائق التي تواجهها الهيئة؟**

□ لا بدّ لكل مسيرة جديدة أن تواجه عوائق وعقبات، سواء في التشريعات أو الأجهزة التنفيذية. ونحن نتقبل هذه التحديات ونعمل على مواجهتها والتغلب عليها. وأول تحدٍ واجهته الهيئة كان فهم الاستثمار لدى الآخرين، بمن فيهم الموظفون الأكفاء الذين يعملون في الهيئة. ذلك أن هناك أربعة عقود ساد فيها القطاع العام والتدخل الحكومي المباشر في الحياة الاقتصادية، ولم يكن للقطاع الخاص أي دور يذكر، لذلك كان لزاماً أن نبدأ من اليوم الأول في نشر ثقافة الاستثمار، وكيف يمكن أن يكون للقطاع الخاص دور إيجابي في الحياة الاقتصادية. ومن جهة ثانية، فإننا نواجه سياسة نقدية لا تتماشى مع الاستثمار والدعوة للاعمار وتشغيل اليد العاملة، وذلك بسبب رفع سعر الفائدة الذي لا يتماشى أبداً مع الوضع الاقتصادي الذي يعيشه العراق. فإذا كنا نريد القيام بمشاريع بدءاً من البنية التحتية وصولاً إلى المشاريع البتروكيميائية فكيف يمكن جذب المستثمرين وحثهم على الاستثمار في ظل سياسة نقدية ترفع سعر الفائدة إلى ما بين 17 و20 في المئة؟

ومثل هذا الأمر لم يحدث في أية دولة من دول العالم تنشد التنمية والتطور كما هو الحال في العراق. لذلك، فإننا نطالب، كما طالبنا سابقاً، بضرورة مراجعة الجهات المعنية للسياسة النقدية في العراق وجعلها تتناغم مع واقعه الاقتصادي ومع حاجته للاستثمار وإعادة البناء.

13 مليار دولار حجم الاستثمارات في ميناء البصرة الكبير

السياسة النقدية لا تخدم التوجهات لتشجيع الاستثمار

خطط سنوية

■ **كيف تنظرون إلى الواقع الاقتصادي في العراق بشكل عام؟ وما هي رؤيتكم إليه مستقبلاً؟**

□ العراق، بكل تأكيد، بحاجة إلى إعادة إعمار شاملة، وكذلك إلى مشاريع جديدة مختلفة، تبدأ بالبنية التحتية وتنتهي بالمشاريع الكبيرة كالبتروكيميائيات. وهناك خطط منهجية تقوم بها الوزارات المعنية لبناء المشاريع وتوفير الخدمات اللازمة. وهي تسير وفق خطط سنوية معتمدة. كما أن الهيئة الوطنية للاستثمار، بحكم عملها، تعمل على جذب الاستثمارات الداخلية والخارجية إلى الدولة بغرض إنشاء المشاريع برؤوس أموال خاصة. ونحن على ثقة كاملة أن العراق، بمقوماته الاقتصادية الطبيعية منها والبشرية، قادر وفي زمن قصير أن يصل إلى مراحل متطورة من الانتعاش الاقتصادي. فالعراق يملك 22 في المئة من الاحتياطي النفطي العالمي، ويملك نحو 250 مليار قدم مكعب من الغاز الطبيعي، إضافة إلى معادن عديدة كالكبريت والفوسفات والنحاس وغيرها. وفي جانب آخر، في العراق أراض زراعية كبيرة وواسعة يرويها نهران يمتدان من شماله إلى جنوبه. كما أن الموقع الجغرافي المتميز له هو الآخر يعتبر من المقومات الرئيسية للاقتصاد العراقي، حيث يعتبر محطة عالمية لنقل السلع والبضائع إلى دول العالم المختلفة، كذلك إلى دول الخليج عبر الطريق البري المتميز وعبر سكك الحديد. كما أن الموارد البشرية العراقية تعتبر من الأفضل في العالم، ذلك أن نسبة الذين هم في عمر ما بين سنة و15 سنة تبلغ 39 في المئة من السكان، والذين هم من عمر 15 سنة إلى 63 سنة، تبلغ نسبتهم 57 في المئة، وهذا يعني أن القوة المنتجة في العراق الآن ومستقبلاً تبلغ نسبتها من مجموع السكان نحو 97 في المئة، وهذه ثروة بشرية هائلة. إن العراق غني بكل مقوماته، بشعبه وبثروته. وأنا متفائل جداً بمستقبله وبقوة اقتصاده بمجرد توافر الإرادة والتصميم. ■

المصارف الخاصة تسيطر على تداولات البورصة العراقية

بغداد - ميسون حسين

يحتل القطاع المصرفي الأهلي في العراق مركز الصدارة في سوق العراق للأوراق المالية، سواء من حيث عدد الأسهم المتداولة (80 في المئة من الإجمالي)، أو من حيث قيمتها (90 في المئة). ويجمع المحللون أن السبب يعود إلى أن القطاع المصرفي هو الأكثر أماناً، بسبب الرقابة المتشددة للبنك المركزي، وكون المصارف هي الأكثر ربحية في الوقت الراهن، في ظل غياب شبه كامل للقطاعات الأخرى. كيف ينظر المحللون الاقتصاديون والمستثمرون إلى هذه الظاهرة؟.

يعزو الباحث الاقتصادي د. **عبد الرحمن نجم المشهداني** السبب إلى "الربح المضمون" الذي توفره المصارف للمستثمرين في سوق العراق للأوراق المالية. وهذه الأرباح ناجمة، بشكل رئيسي، عن "سياسة البنك المركزي العراقي في رفع سعر الفائدة، بهدف سحب السيولة من السوق".

ويضيف: "إن "فائدة الائتمان الليلي"، التي اعتمدها البنك المركزي، دفعت بالمصارف إلى إيداع فوائضها من الأموال لديه". ويورد **المشهداني** سبباً آخر، هو "دخول المصارف الأجنبية لتطوير عمل المصارف العراقية، الأمر الذي يعطي ضمانة مضافة للمستثمر".

ويلفت **المشهداني**، إلى أن توجه المستثمرين نحو المصارف الأهلية ناجم أيضاً عن "عدم وجود قطاع آخر يحقق هذه النسبة من الأرباح في الوقت الحالي، عازياً ذلك إلى "الشلل الذي أصيبت به تلك الشركات الصناعية والزراعية والخدماتية إثر هروب رؤوس الأموال العراقية إلى الخارج بسبب تردي الوضع الأمني، وتردي الخدمات، وفي مقدمها الكهرباء".

ولا يختلف رأي المحلل الاقتصادي **صالح الشماع**، عما سبق، بل يؤكد أن السبب الرئيسي في سيطرة القطاع المصرفي (أكثر من 90 في المئة)، يعود إلى "أنه القطاع الوحيد الذي واصل عمله، في حين تعطلت القطاعات الأخرى". ويرى أيضاً "أن إجراء البنك المركزي الذي يعرف بـ"الفائدة الليلية"، التي ارتفعت إلى 20 في المئة، يعد سبباً آخر لا يقل أهمية، وراء ارتفاع نسبة التداول في القطاع المصرفي".

ويعتبر أن معدل الفائدة "مرتفع جداً مقارنة ببقية دول العالم"، الأمر الذي "أتاح للمصارف تحقيق أرباح كبيرة من دون ممارسة نشاطات مصرفية واضحة، سوى الإيداع في البنك المركزي". وهذا يفسر "سبب عدم تعرض أي مصرف خاص للخسارة، مهما كان أداؤه ضعيفاً". ويرجّح أن يستمر القطاع المصرفي "بتحقيق نسب تداول عالية جداً، لا بل كلاعب وحيد في السوق".

ويذكر **الشماع** بأن القطاع الصناعي قبل العام 2003، كان هو القطاع القائد للأسهم المتداولة في سوق بغداد للأوراق المالية، إذ كان يسيطر على نسبة تتجاوز الـ 75 في المئة من عدد الأسهم المتداولة.

ومن جهتها، تعتبر المديرة التنفيذية لشركة الواحة للوساطة **لبنى العطار**، "أن القطاع المصرفي هو من أكثر القطاعات تنظيماً"، بسبب "إشراف البنك المركزي العراقي المباشر على جميع العمليات المصرفية، الحكومية منها والأهلية".

وتضيف: "إن هذا الواقع، الذي يميز القطاع المصرفي عن القطاعات الأخرى، جعل المستثمر يتجه إلى التداول بأسهم المصارف من دون غيرها، أولاً لشعوره بالأمان، وثانياً لربحيتها العالية والمضمونة".

السوق بالأرقام

وتشير الإحصاءات الرسمية لسوق العراق للأوراق المالية، إلى أن أربعة من الأسهم القيادية الخمسة لشهر يوليو الماضي، كانت لقطاع المصارف، في حين كانت الخامسة من القطاع الصناعي، وهي شركة بغداد للمشروبات الغازية، وبنسبة تداول إجمالي بلغت 18,42 في المئة. والمصارف الأربعة التي تبوأت المراكز القيادية الأولى، هي: مصرف "الشمال" بنسبة 24,55 في المئة، "الشرق الأوسط" بنسبة 12,92 في المئة، "آشور الدولي" بنسبة 7,56 في المئة، و"الوركاء" بنسبة 5,21 في المئة، في حين بلغت الأهمية النسبية لحجم التداول بالنسبة للبنوك 75 في المئة.

لكن إسهام المصارف الخاصة في الناتج المحلي الإجمالي، لم تكن على غرار نسبة تداولها المرتفعة، إذ لم تصل إلى أكثر من 6 في المئة، بحسب تقديرات خبراء في البنك المركزي العراقي.

وتتلخص حصيلة نشاط سوق العراق للأوراق المالية، للأشهر السبعة الأولى من العام 2008، بالمعطيات الآتية: عدد الشركات المتداولة 82، عدد جلسات التداول 85، عدد الأسهم المتداولة 107,424 مليارات سهم، حجم التداول 230,602 مليار دينار وعدد العقود المنفذة 19555 عقداً.

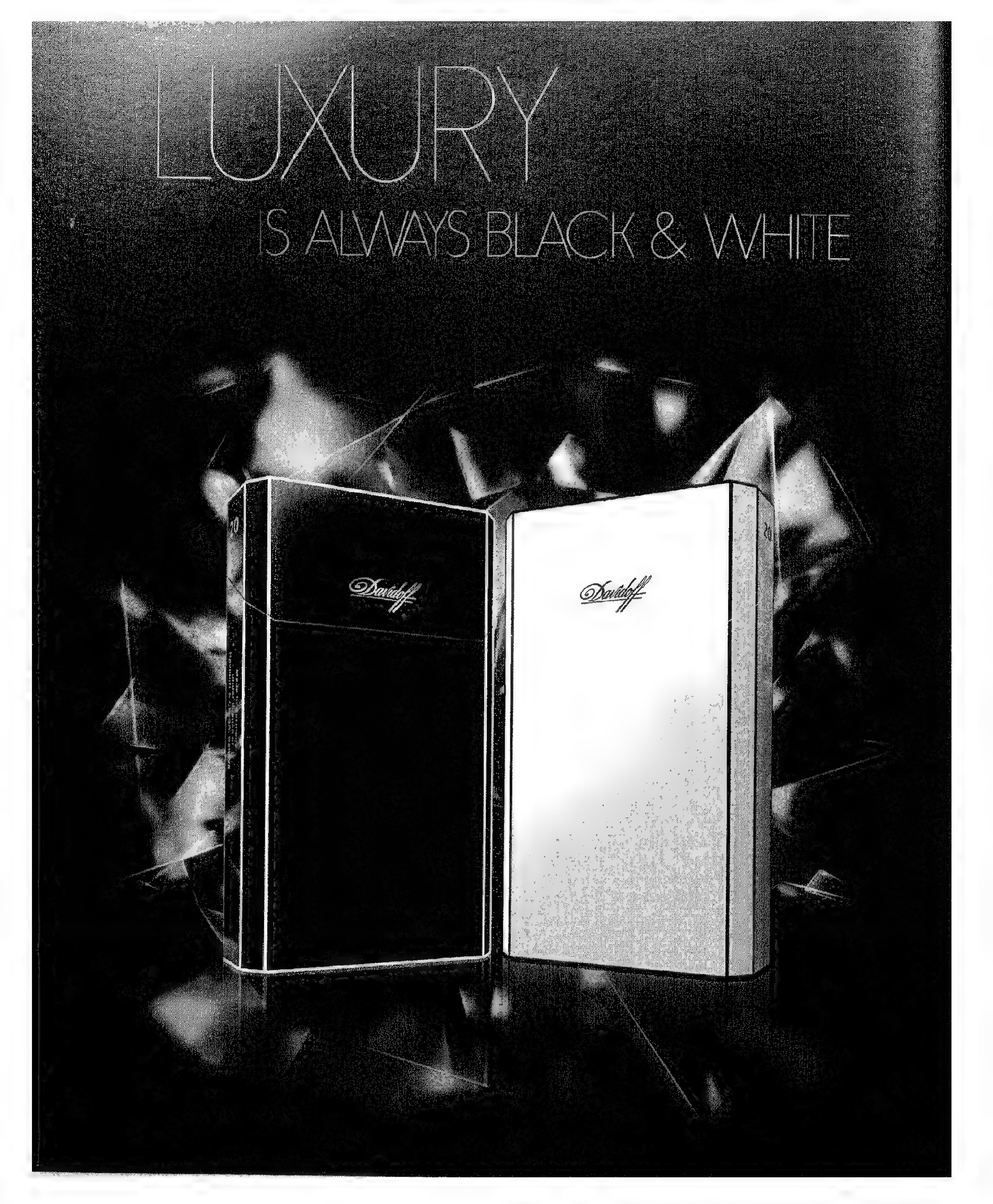
ووفق عضو اتحاد الوسطاء العراقيين **محمد إسماعيل**، فقد بلغت "نسبة تداول قطاع المصارف الخاصة في السوق 95 في المئة من حجم التداول الكلي العام 2007، و75 في المئة لغاية يوليو 2008".

يشار إلى أن سوق العراق للأوراق المالية تأسست في أبريل 2004، بموجب القانون الرقم 74، وباشرت نشاطها في يونيو 2004، وهي منظمة مستقلة عن الحكومة ووزارة المالية، ولا تستهدف الربح، وتعود ملكيتها للأعضاء. وتتم تعاملاته التجارية مع الغير بطريقة تجارية، شرط أن لا تتناقض مع القوانين العراقية، ونظامها الداخلي، والتعليمات الأخرى. ■

■■

الفائدة المرتفعة لدى "المركزي" ورقابته المتشددة عاملان أساسيان في استقطاب المستثمرين

■■



تحذير صحي: التدخين سبب رئيسي لسرطان وأمراض الرئة وأمراض القلب والشرايين.

Health Warning: Smoking is a main cause of lung cancer, lung diseases and of heart and arteries diseases.

سوق العقار في الجزائر تستقطب اهتمام شركات عربية وآسيوية

الجزائر – مصطفى دالع

تبدي العديد من الشركات العربية اهتماماً متزايداً بالاستثمار في التطوير العقاري في الجزائر، بالنظر إلى نسبة الربحية العالية والاستثنائية التي يجنيها المستثمرون في هذا القطاع، والتي تفوق أحياناً الـ50 في المئة، في وقت تتراوح هذه النسبة ما بين 10 و18 في المئة في الكثير من الدول.

يرجع البعض أسباب ارتفاع الربحية في الجزائر إلى الحجم الكبير للطلب على العقار، حيث كشف مدير التسويق في بنك البركة الجزائري كريم سعيد أن الدراسة التي أجراها البنك على سوق العقار في الجزائر أظهرت أن الطلب يفوق العرض بـ13 مرة، ما يوفّر لأي استثمار في هذا القطاع جدوى اقتصادية عالية، وهو ما شجّع بنك البركة الجزائري على تقديم عرض لتمويل العقار.

ويؤكد جعفر شلبي، المدير التنفيذي لشركة "سكن أنفست" ذات رأس المال المشترك (سعودية، سورية، جزائرية) صحة النتائج التي توصلت إليها دراسة بنك البركة حول سوق العقار في الجزائر، وأشار إلى أن شركة "سكن أنفست" أجرت دراسة هي الأخرى كشفت أن حجم العجز السكني في الجزائر يبلغ 2,3 مليون شقة، وقال: "يستحيل أن يستثمر رجل أعمال في قطاع العقار في الجزائر من دون أن يربح، خاصة إذا كان يتمتع بالصبر".

وتمثل تجربة شركة الدار الدولية "سيدار" السعودية أحد النماذج الرائدة في مجال التطوير العقاري في الجزائر، حيث بدأت نشاطها في 1998 من خلال مشاريع عقارية صغيرة حققت أرباحاً معتبرة شجعتها لتوسيع حجم استثماراتها في عدد من المدن الجزائرية الساحلية في الشرق والغرب، على غرار عنابة ووهران، وأنهت مؤخراً إنجاز أكبر مركز تجاري في الجزائر.

وحول أسباب نجاح شركة "سيدار"، يقول مديرها العام د. محمود زايد: "أردنا في البداية أن نتعرف على السوق الجزائرية من خلال إنجاز بعض المشاريع المتواضعة لأننا كنا نجهل التفاصيل وينقصنا الاحتكاك العملي بهذه المسائل، وبعد أن تعرفنا على معلومات كافية حول طبيعة السوق الجزائرية وظروف الاستثمار، انطلقنا إلى ما هو أكبر"، مضيفاً أن "الجزائر بلد كبير من حيث عدد السكان والإمكانيات، ولديه حاجة كبيرة للعقارات. وهذا يتطلب جهداً ضخماً من شركات كبيرة لمدة 30 سنة، لأن الطلب على العقار كبير وتلبية هذا الطلب يخلق نوعاً آخر من الطلب". وينصح د. زايد المستثمرين الجدد أن يشتروا الأراضي في البداية من القطاع الخاص، لأن الدولة كشخص معنوي تأخذ مدة أطول من قرار الشخص الطبيعي الذي يوجد قراره بيده، وكمرحلة ثانية ينظر ما إذا كان هناك إمكانية للحصول على قطعة أرض من الدولة.



محمد العبّار رئيس مجموعة إعمار

نجاح شركة "سيدار" في الجزائر شجع شركات أخرى لدخول السوق الجزائرية، فشركة "إعمار"، التي يوجد مقرها في دبي، أعلنت عن استثمارات تقدر بـ20 مليار دولار على مستوى العاصمة الجزائر، على أن يرتفع هذا الرقم إلى 30 ملياراً عندما تقرر الشركة توسيع نشاطها إلى المدن الكبرى شرقاً وغرباً. وتمكنت "إعمار" من التوقيع على مذكرة تفاهم مع الحكومة الجزائرية، تقضي بمشاركة الحكومة بـ15 في المئة من مشاريع الشركة في الجزائر، مقابل تقديمها قطع الأراضي التي ستشاد عليها هذه المشاريع العقارية.

غير أن رجل الأعمال السعودي طارق محمد بن لادن، مدير شركة "ميدل آست ديفلبمنت"، رفع سقف الرهان عندما أعلن للمسؤولين الجزائريين استعداده لتشييد مدينة لا مثيل لها في العالم باستثمارات تقدر بـ50 مليار دولار، وهو ينتظر الموافقة الرسمية من أعلى هيئة في الدولة الجزائرية لدعم هذا المشروع الضخم، الذي قال عنه شريكه الجزائري سفيان مزياني، مدير شركة "رونا"، أن ذلك يتطلب مساحات شاسعة تصل إلى 30 ألف هكتار.

من جهتها، تبدي مجموعة "معوض أنفست" اللبنانية اهتماماً خاصاً بالاستثمار في الجزائر، حيث كشف مستشار المجموعة أنطوان شكر الله منسى عن مشروعين عقاريين تبحث الشركة سبل تنفيذهما، الأول مشروع سكني، والثاني يتعلق بإنشاء شركة للصيانة العقارية، حيث أشار منسى

إلى أن الجزائر تعاني من نقص في الشركات المهتمة بصيانة العقارات وإعادة تهيئتها وتجديدها، معرباً عن تفاؤله بنجاعة السوق العقارية الجزائرية نظراً لحجم الطلب المرتفع الذي لا يتناسب مع حجم العرض.

المدن الحديثة تفتح سباق العمالقة

في ظل انتعاش مداخيل الدولة الجزائرية وتجاوز احتياطات الصرف لديها 110 مليارات دولار، بادرت بتفعيل مشروع إنشاء مدن حديثة على النمط العصري أشبه بالمدن الفضائية، في كل من سيدي عبد الله (20 كلم غربي العاصمة)، بوينان (50 كلم جنوب العاصمة)، بوغزول (150 كلم جنوب العاصمة)، المنيعة (نحو 250 كلم) وحاسي مسعود (نحو 450 كلم جنوب شرقي العاصمة).

وفي مارس 2008، فاز كونسورتيوم كوري يضم خمس شركات هي: "دايو إنجنيرينغ"، "ووليم"، "دونغ سيونغ"، "سبايس غروب"، و"سام هان"، في مناقصة لإنجاز البنية التحتية للمدينة الجديدة "بوغزول" المرشحة لتكون عاصمة للجزائر مستقبلاً. وقد شارك في هذه المناقصة الدولية خمسة تكتلات دولية أخرى، أميركية وفرنسية وكندية وبرتغالية إضافة إلى تكتلين كوريين، وهي اقتصرت على الشركات العالمية الكبرى المتخصصة في ميدان العقار والمقاولات، حيث نص دفتر شروط المناقصة على ضرورة أن تكون للشركات المشاركة خبرة في إنجاز مدينتين جديدتين تتسع كل واحدة منها إلى 200 ألف نسمة على الأقل. وبلغ حجم الصفقة 650 مليون دولار وستتكفل الشركات الفائزة بأعمال المقاولات وتهيئة البنية التحتية للمدينة الجديدة فقط، على أن تتكفل في ما بعد شركات للتطوير العقاري بتشييد مختلف مرافق المدينة.

أما في المدينة الجديدة سيدي عبد الله، المرشحة لتكون قطباً تكنولوجياً وعلمياً، فـفتحت وزارة تكنولوجيات الإعلام والاتصال مناقصة دولية لإنشاء "سيبر بارك" يضم مراكز تجارية ومراكز أعمال وشققاً سكنية ومكاتب لشركات المعلوماتية. وقد حصلت شركة "إعمار" الإماراتية على مشاريع عقارية في سيدي عبد الله، كما حصلت شركة "داماك" الإماراتية على مشاريع لبناء مجمعات سكنية على غرار مجموعة الشريف وشركة "ألبينا" الجزائرية اللبنانية.

أما في المدينة الجديدة بوينان، فأعلنت شركتا "ميدل آست ديفلبمنت" و"رونا" عن رغبتهما في استثمار مليار ونصف مليار دولار لإنجاز مشاريع عقارية وملعب أولمبي عالمي على مساحة تقدر بـ250 هكتاراً، بينما عرضت شركة كورية إنشاء مشاريع عقارية وسياحية على مساحة إجمالية تبلغ 670 هكتاراً.

وبالنسبة لمدينة المنيعة المرشحة لتكون مدينة للسياحة الصحراوية، فلم تستقطب استثمارات جادة، كما أن الهيئة المديرة لها لم تتكون بعد، في حين تلقى المدينة الجديدة لحاسي مسعود المرشحة لتكون عاصمة للطاقة في الجزائر اهتماماً خاصاً من كبرى الشركات العالمية بالنظر إلى الأهمية الاستراتيجية التي تمثلها بالنسبة للاقتصاد الجزائري، ولاحتوائها على أكبر حقل بترولي في الجزائر، حيث من المتوقع أن يصل حجم الاستثمارات في هذه المدينة إلى 5 مليارات دولار.

إنجاز 580 ألف مسكن

لامتصاص العجز السكني الذي تعاني منه الكثير من العائلات الجزائرية، خصصت الحكومة في إطار برنامج الرئيس **عبد العزيز بوتفليقة**، ميزانية 20 مليار دولار لإنجاز مليون وحدة سكنية حتى نهاية العام 2009. وقد تمّ، بين يناير 2005 ويوليو 2008، تسليم ما يفوق الـ580 ألف مسكن، في حين يقدر عدد المساكن التي هي في طور الإنجاز بأكثر من 540 ألف مسكن، أما المساكن المبرمجة والتي لم تنطلق الأشغال فيها بعد، فيفوق عددها الـ340 ألفاً.

واستعانت الجزائر بالعديد من شركات المقاولات الصينية والمصرية والتركية والكورية لإنجاز مشاريع سكنية في إطار برنامج المليون مسكن، حيث تقدر حصة الشركات الأجنبية بنحو 6 في المئة منها، أي ما يعادل 58 ألف مسكن.

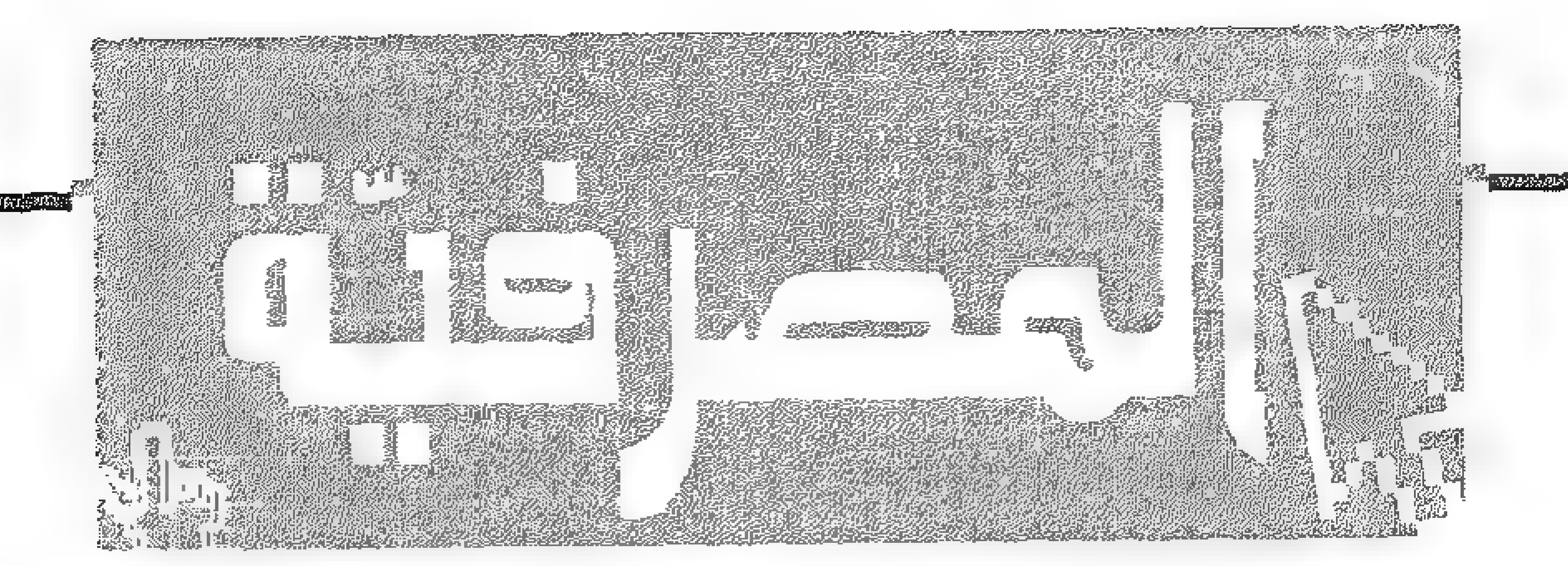

نجيب ساويرس
رئيس مجموعة أوراسكوم


د. غيث فرعون
من كبار المستثمرين في قطاع الإسمنت

انتعاش الاستثمار في مواد البناء

أدت ورشة الإعمار الكبيرة التي افتتحتها الجزائر في قطاع البناء والأشغال العمومية إلى ارتفاع الطلب على مواد البناء بشكل كبير، خاصة بالنسبة للإسمنت بنوعيه، وحديد الخرسانة. فقامت مجموعة أوراسكوم المصرية بتشييد مصنع للإسمنت في ولاية المسيلة (200 كلم جنوب العاصمة)، قبل أن تبيعه مؤخراً إلى مجمع "لفارج" الفرنسي، كما شرعت الشركة نفسها في بناء مصنع لإنتاج الإسمنت الأبيض في الغرب الجزائري.

أما شركة "حديد عز" المصرية فانطلقت في بناء مصنع للحديد في منطقة بلارة في ولاية جيجل (نحو 400 كلم شرق العاصمة)، حيث أظهرت الدراسة التي أجرتها الشركة على سوق الاستثمار في الجزائر، أن هذه الأخيرة تشهد أكبر نسب نمو في قطاع البناء والأشغال العمومية في منطقة الشرق الأوسط. كما أعربت شركات خليجية عدة عن رغبتها في تشييد مصانع للإسمنت والحديد والألمنيوم. فشركتا "دوبال" و"مبادلة" أعلنتا عن استثمارهما 5 مليارات دولار لإنجاز مصنع للألمنيوم في الغرب الجزائري. وستساهم هذه الاستثمارات مجتمعة في تغطية العجز المسجل في مواد البناء التي يتم استيراد جزء منها من الخارج. ■



رأي

إشارات

صحيح أن قرار السعودية بالسماح للأجانب بالاستثمار في السوق المالية المحلية جاء في وقت غير مناسب، في ظل الأزمة المالية والمصرفية الأميركية التي رمت بظلالها أيضاً على البورصات العربية، غير أن هذا القرار الذي يتيح للأجانب دخول السوق من خلال عقود سواب، يشكل خطوة رئيسية ومنتظرة نحو فتح الأسواق المالية والمصرفية المحلية على الخارج، وتوسيع قاعدة المستثمرين فيها، لا بد أن ينعكس إيجاباً على البورصة السعودية عند استعادة الأسواق المالية والمصرفية العالمية استقرارها، ويسهم في تعميق هذه البورصة وتعزيز التنوع فيها.

وعلى الرغم من التراجع الكبير في أسعار الأسهم العربية عامة والخليجية خاصة هذا العام على خلفية هذه الأزمة، إلا أن ذلك يخفي كذلك تطورات أخرى مهمة على المستويين النقدي والمالي في المنطقة، لاسيما الإقرار الرسمي لاتفاقية الوحدة النقدية بين دول مجلس التعاون الخليجي من قبل وزراء المالية وحكام المصارف المركزية في الدول الأعضاء، على أن تتم الوحدة النقدية وإنشاء المؤسسات النقدية المشتركة قبل العام 2010. ويعتبر هذا الحدث أيضاً علامة أساسية في مسيرة الأنظمة النقدية في دول الخليج وتقدمها نحو المزيد من التكامل والتضافر، ويأتي في الوقت المناسب لإبراز التكافل والتضامن في الوقت الذي تتعرض فيه قواعد النظام المالي العالمي للاهتزاز.

إن هذه التطورات تقدم إشارات مهمة على عزم دول الخليج المضي في خطوات الإصلاح والتطوير المالي والنقدي وتعزيز انفتاحها على العالم الخارجي على الرغم من التخوف من انتقال الأزمة التي يتعرض لها النظام المصرفي والمالي في الولايات المتحدة إلى الدول الصناعية الأخرى والدول النامية على حد سواء. وعليه يعتبر التراجع في البورصات العربية دليل صحة ومرونة وتفاعل مع الأسواق الخارجية، خاصة وأن المؤشرات الأخرى لا تشير إلى الضعف وأن السلطات النقدية في معظم الدول العربية لم تضطر إلى اتخاذ أية إجراءات استثنائية أو طارئة، باستثناء التسهيلات لتخفيف تعزيز السيولة في الإمارات، وفي الوقت الذي تكمل كل النشاطات المالية مجراها، من إصدارات أولية للأسهم إلى تمويل القروض المشتركة الكبرى إلى غير ذلك من العمليات المالية المختلفة. وقد ساعد على ذلك كثيراً فائض السيولة الكبير المتوفر في الأسواق المالية العربية والذي يجعل هذه الأسواق حالياً من الأسواق الأكثر استقراراً في هذه المرحلة الصعبة التي تتعرض لها الصناعة المصرفية العالمية.

خاص ... خاص ... خاص

مجموعة مصرفية عربية تتوسع في ماليزيا

عُلِم أن إحدى المجموعات المصرفية العربية الإسلامية الكبرى، تعدّ العِدة للتوسع نحو ماليزيا عن طريق تملك حصة في مصرف قائم. وتأتي تلك الخطوة في إطار الخطة التوسعية للمجموعة باتجاه الأسواق الآسيوية.

"قطر الدولي الإسلامي" إلى المغرب

يتجه بنك "قطر الدولي الإسلامي" للتواجد في القارة الأفريقية، من البوابة المغربية. حيث يستعد البنك إلى تأسيس مصرف إسلامي في المغرب، يستحوذ فيه على الحصة الأكبر من الأسهم، بالتعاون مع عدد من المستثمرين القطريين. وعُلِم أن البحث جارٍ من قبل إدارة البنك، لانتقاء الشركاء المناسبين لوضع هذا المشروع قيد التنفيذ.

مصارف لبنانية تؤجل مؤقتاً زيادة رساميلها

يتجه عدد من المصارف اللبنانية إلى تأجيل تنفيذ خطط تمّ وضعها سابقاً لزيادات ترسملية، عن طريق إصدار إيصالات إيداع عمومية أو سندات دين مرؤوسة أو أسهم أفضلية.

ويعزى سبب التأجيل إلى عدم الربط بين هذه الزيادات وما يجري من تداعيات في ظل الأزمة المالية العالمية والإقليمية، وبعض عواملها مرتبط في شح السيولة. علماً أن القطاع المصرفي اللبناني عموماً لا يعاني من أي مشكلة في هذا المجال، فيما الهدف من زيادة الرساميل مرتبط بخطط للتوسع داخل لبنان وخارجه.

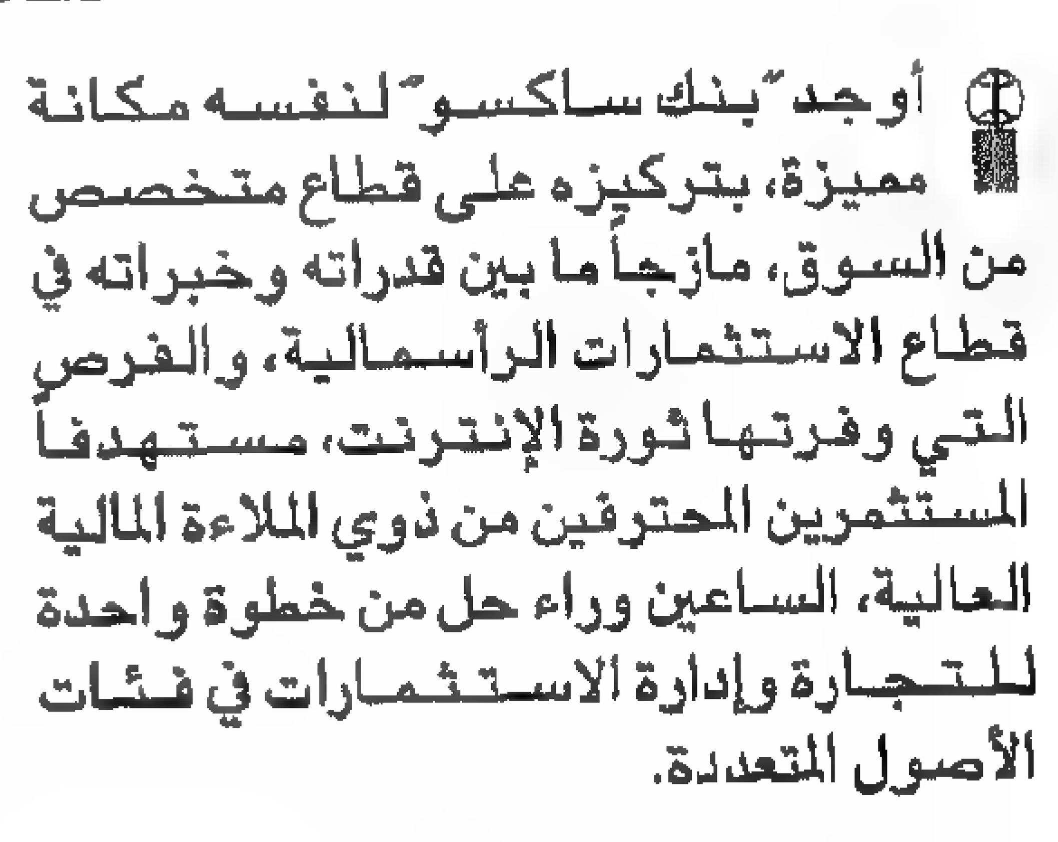
المحتويات

بنك ساكسو عنوان التداول الإلكتروني

دبي – طارق زهنان

يتميز بنك "ساكسو" بتخصصه في التجارة والاستثمار عبر شبكة الإنترنت في أسواق رأس المال العالمية، عبر نطاق واسع من الأدوات المالية ومختلف فئات الأصول. ويصنّف البنك كواحد من أفضل 25 بنكاً للعملات الأجنبية على مستوى العالم، حيث تغطي خدماته قاعدة واسعة من العملاء الأفراد وكبرى المؤسسات المالية والتجارية المنتشرة في أكثر من 180 دولة، من بينها دول منطقة الشرق الأوسط، التي يسعى "ساكسو" إلى ترسيخ تواجده فيها.





وهب أحمد

أوجد "بنك ساكسو" لنفسه مكانة مميزة، بتركيزه على قطاع متخصص من السوق، مازجاً ما بين قدراته وخبراته في قطاع الاستثمارات الرأسمالية، والفرص التي وفرتها ثورة الإنترنت، مستهدفاً المستثمرين المحترفين من ذوي الملاءة المالية العالية، الساعين وراء حل من خطوة واحدة للتجارة وإدارة الاستثمارات في فئات الأصول المتعددة.

منصة "ساكسو تريدر"

ولتحقيق مبتغاه، عمد بنك "ساكسو"، وفق مدير التداولات الخاصة للشرق الأوسط فيه **وهب أحمد** إلى "توفير منصته للتداول الإلكتروني، "ساكسو تريدر" SaxoTrader، التي تعمل وفق أحدث التكنولوجيات، وتوفر إمكانية الوصول إلى أبرز أسواق المال العالمية بـ 23 لغة، لتداول العملات التجارية، والأسهم، والسلع، والعقود المستقبلية، وعقود الخيارات، ونطاق كامل من الأدوات المالية المشتقة بما في ذلك العقود مقابل الفروقات. وعبر تجميع سيولة من النقد الأجنبي من أكثر من 12 مورداً بارزاً، توفر "ساكسو تريدر" إمكانية الوصول إلى السيولة عبر أسواق رأس المال العالمية، مصحوبةً بالبيانات الحديثة والتحليل المتطور للمخاطر. وبفضل تلك المنصة، أضحى بإمكان عملاء البنك تنفيذ جميع عملياتهم المصرفية الاستثمارية عن طريق التداول الإلكتروني عبر شبكة الإنترنت، وعبر حساب إستثماري واحد".

ويضيف **أحمد**: "لا يقتصر نشاط بنك ساكسو على التعامل المباشر مع قاعدته من المستثمرين الأفراد، ومؤسسات التجارة، وشركات السمسرة، والبنوك الخاصة، وغيرهم من العملاء، بل على عقد أكثر من 100 شراكة، من شراكات العلامة البيضاء White Labeled Partneship مع مؤسسات مصرفية كان يُنظر إليها تقليدياً على أنها مؤسسات منافسة، غير أن البنك نجح في خلق شراكات ستراتيجية معها، واضعاً في تصرفها منصته للتداول الإلكتروني لتزود عملاءها بإمكانية الوصول إلى أسواق النقد الأجنبي العالمية".

توسع باتجاه إدارة الثروات

إلى ذلك، يلفت أحمد إلى توفير "بنك ساكسو" خدمة إدارة المحافظ الاستثمارية المهيكلة. ويقول: "إن طبيعة هذه المحافظ تختلف باختلاف الحد الأدنى للاستثمار، فمنها محافظ جاهزة ذات مدة محددة تضم فئات مختارة من الأدوات الاستثمارية وبحد أدنى للاستثمار قدره 50 ألف دولار. وهناك محافظ خاصة Tailor Made تستهدف أصحاب الثروات، وبحد أدنى للاستثمار قدره 3 ملايين يورو، يضاف إلى ذلك خدمات المشورة وخدمة إدارة الحسابات التي بإمكان البنك تقديمها لمن يرغب من عملائه مقابل رسوم إدارة".

هذه الخدمات الإضافية يضعها أحمد في خانة توجه البنك التدريجي باتجاه قطاع المصرفية الخاصة وإدارة الثروات، وهو يعتمد في ذلك ستراتيجية مميزة تتناسب مع خبرته وريادته في مجال المتاجرة في الأدوات المالية، حيث يستهدف "ساكسو" إدارة الفائض من السيولة، عبر توفير المنتجات التي تتناسب مع تلك الشريحة من الثروات الجاهزة للاستثمار.

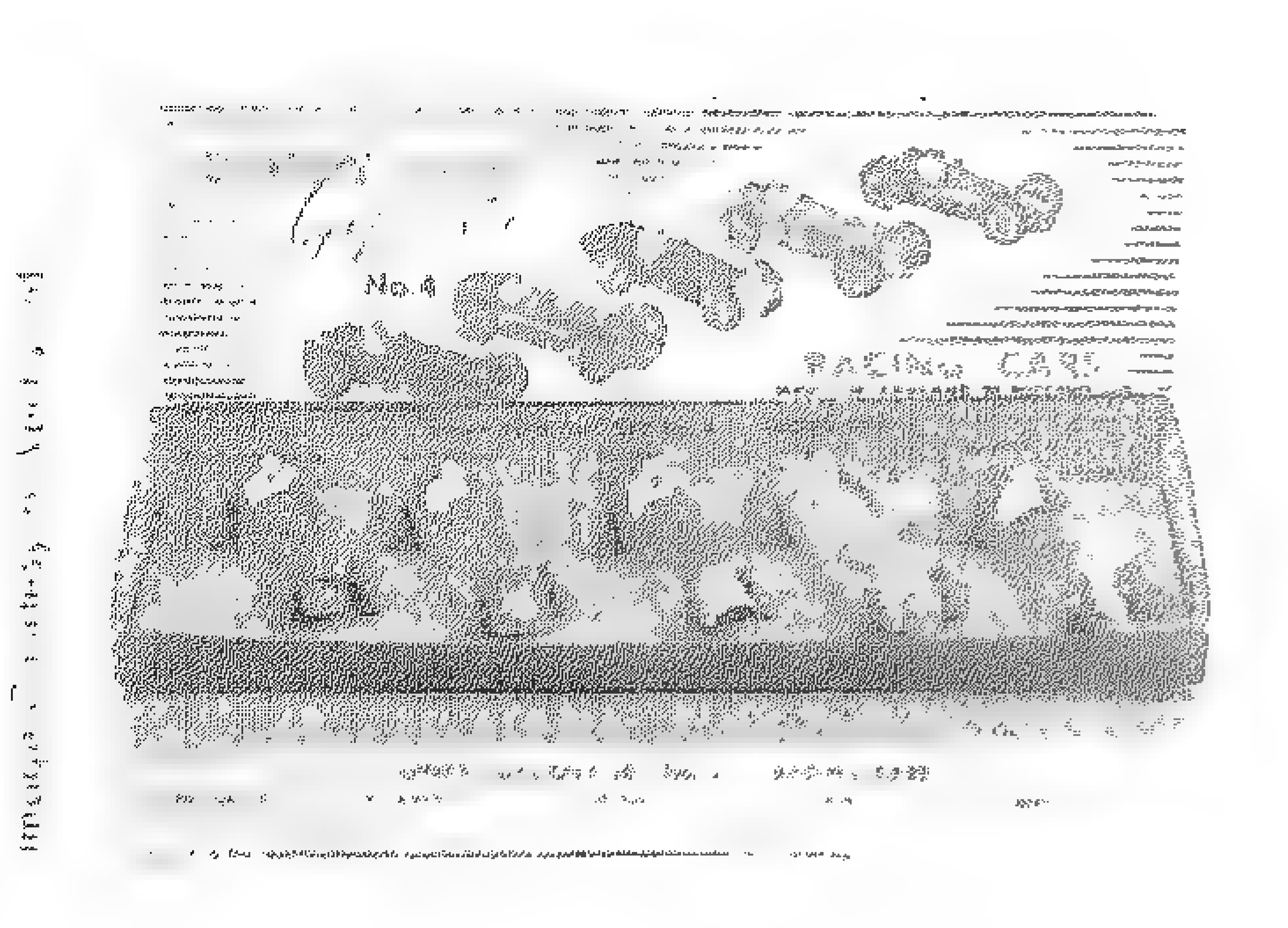
وهب أحمد: دبي قد تكون المقر الإقليمي لـ "ساكسو بنك"

عينٌ على المنطقة

ويقول أحمد: "انطلاقاً من هذا التوجه الستراتيجي، وفي ظل الفورة الاقتصادية التي تشهدها دول منطقة الشرق الأوسط والخليج العربي على وجه الخصوص، وبعيد التراجع الذي تعرضت له أسواق الأسهم الخليجية، يرى البنك أن الوقت مناسب الآن لرفع مستوى تواجده في المنطقة وتنمية نشاطه التسويقي لدى قاعدته الحالية والمستقبلية من المستثمرين الساعين للاستثمار في الأسواق العالمية وتنويع محافظهم الاستثمارية".

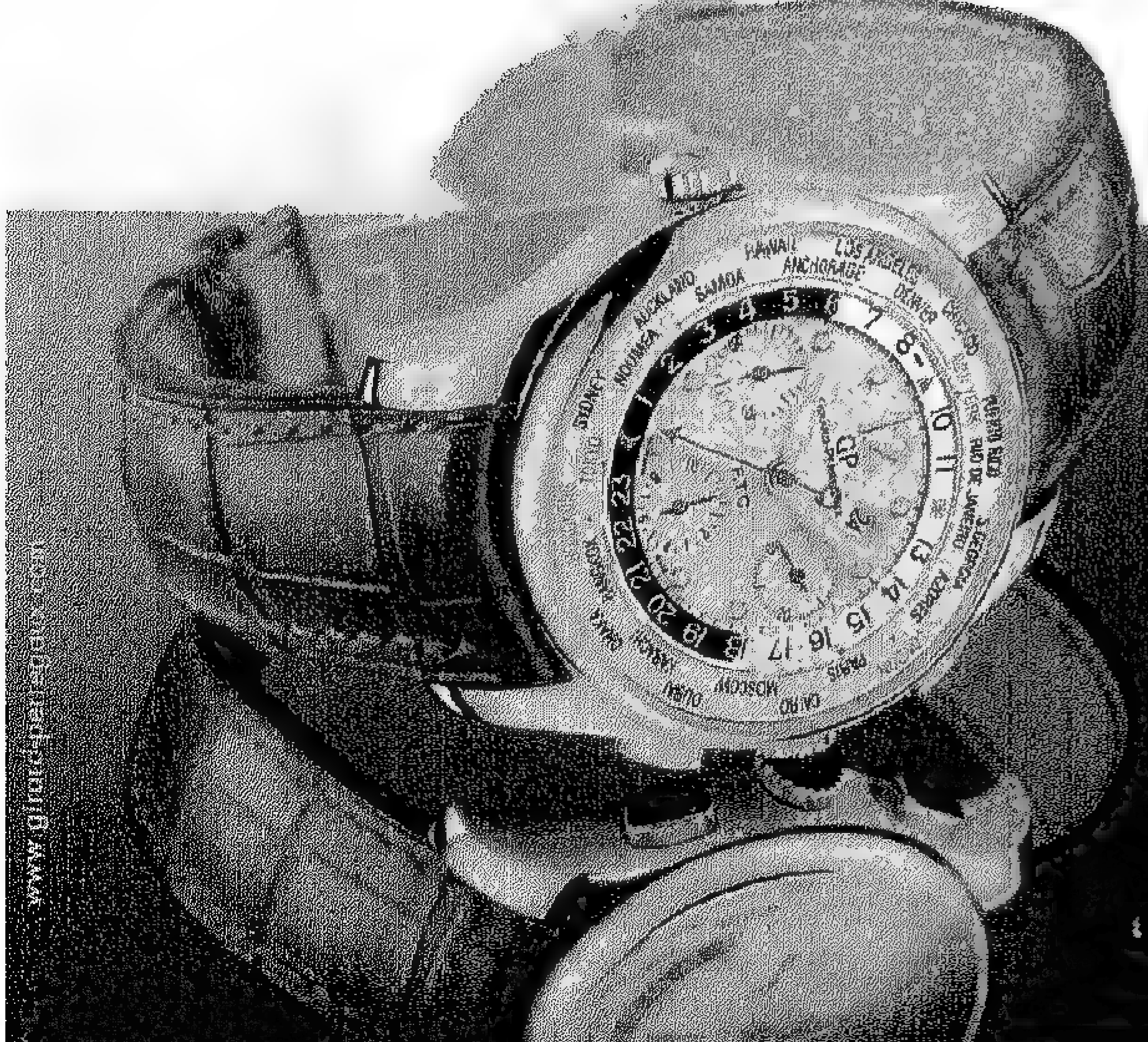
ويضيف **أحمد**: "وفي الوقت الذي يتولى مكتب "ساكسو بنك" في لندن مهام الإشراف على نشاط البنك في منطقة الشرق الأوسط، يخطط "ساكسو" للتواجد المباشر في منطقة الشرق الأوسط، عبر مكتب أو شركة تابعة تتخذ من إمارة دبي مقراً لها".

وتقتضي الإشارة إلى أن شبكة مكاتب البنك تنتشر حالياً في كل من: الدانمارك، حيث يقع المقر الرئيسي للبنك في مدينة كوبنهاغن، وإسبانيا، والصين وسنغافورة. وفي الوقت الذي يوفر "ساكو" منفذاً للاستثمار في مختلف أسواق المال العالمية، لا تزال أسواق المال الخليجية والعربية، غائبة عن خريطة البنك، إلا أن إدارة "ساكسو" تتجه، كما يقول أحمد، "لإضافة عدد من الأسواق العربية، والخليجية منها على وجه الخصوص، إلى منصته للتداول الإلكتروني". ■



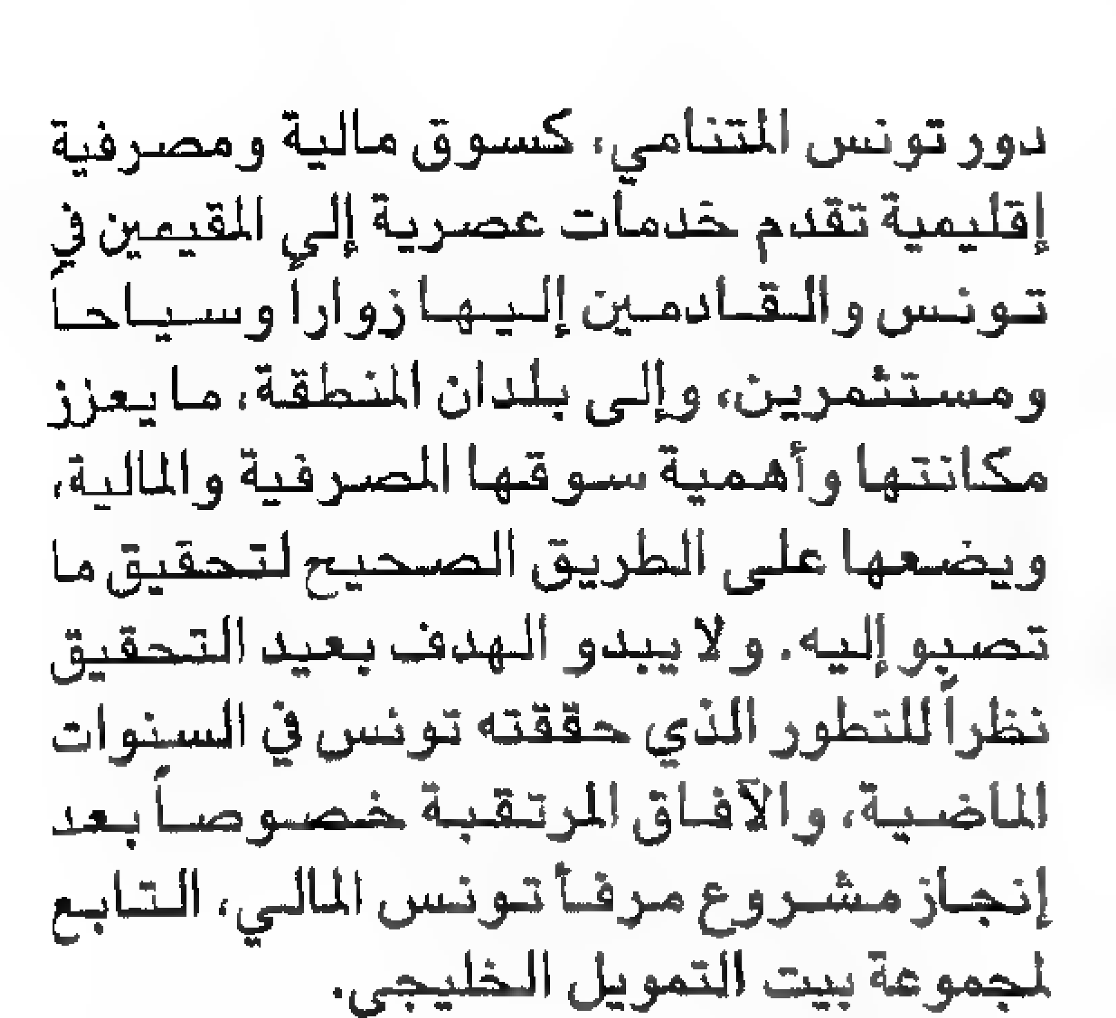
www.rolls-royce-museum.at

التحفة النادرة
تستحق الإنتظار





فريد بن تنفوس



عمر السعفي

تونس تستضيف الدورة الثانية لمعرض "الخدمات المصرفية"

الهدف تحويل تونس إلى مركز مالي إقليمي

تونس – الاقتصاد والأعمال

للسنة الثانية على التوالي ينعقد المعرض الدولي للخدمات المصرفية والنقديات في تونس، خلال الأسبوع الأول من نوفمبر المقبل، تحت شعار "بنك الغد: حداثة، جودة، سلامة"، وذلك في إطار الستراتيجية الوطنية الهادفة إلى الرفع من جودة الخدمات المصرفية لتبلغ مستوى المقاييس العالمية، وتواكب تطور النقديات.

"بنك ونقديات 2008" هو اسم المعرض الثاني الذي تنظمه الجمعية المهنية التونسية للبنوك والمؤسسات المالية والشركة العامة لتنظيم المعارض، بالتعاون مع البنك المركزي التونسي، ويفتتحه ويختتمه محافظ البنك المركزي التونسي **توفيق بكار**. وتتزامن التظاهرة هذه السنة مع احتفال البنك المركزي بالذكرى 50 لإنشائه، والتي ستتم تحت رعاية الرئيس **زين العابدين بن علي**.

وتمّ توجيه الدعوة إلى المؤسسات المصرفية والمالية العاملة في تونس، إلى جانب مؤسسات مصرفية من المغرب العربي وأوروبا والشرق الأوسط. ويتوقع أن يكون الحضور هذه السنة كثيفاً ومتنوعاً لما لقيه المعرض في دورته الأولى العام الماضي، من نجاح واستحسان من قبل المشاركين أفراداً ومؤسسات.

وستقام ندوة دولية على هامش الملتقى بالتعاون مع البنك المركزي ويشرف عليها **توفيق بكار**، وستسلط الندوة الضوء على دور تونس المتنامي، كسوق مالية ومصرفية إقليمية تقدم خدمات عصرية إلى المقيمين في تونس والقادمين إليها زواراً وسياحاً ومستثمرين، وإلى بلدان المنطقة، ما يعزز مكانتها وأهمية سوقها المصرفية والمالية، ويضعها على الطريق الصحيح لتحقيق ما تصبو إليه. ولا يبدو الهدف بعيد التحقيق نظراً للتطور الذي حققته تونس في السنوات الماضية، والآفاق المرتقبة خصوصاً بعد إنجاز مشروع مرفأ تونس المالي، التابع لمجموعة بيت التمويل الخليجي.

ويطمح المعرض هذه السنة الى تعريف الجمهور والمهنيين بالمتغيرات النوعية التي شهدها القطاع المصرفي من خلال تطور تشريعاته وإعادة هيكلته والتي تهدف أساساً إلى تحويل تونس ساحة مالية إقليمية من الدرجة الأولى. كما يهدف المعرض إبراز مدى انخراط المؤسسات المصرفية التونسية في الاقتصاد الرقمي وذلك عبر توضيح التطور الذي شهدته وسائل الدفع العصرية وخاصة منها النقديات. وعلى غرار السنة الماضية سيتم العمل على توطيد العلاقة بين البنوك وعملائها من جهة، وعلى توسيع عمليات الشراكة بين البنوك والمؤسسات المالية من جهة ثانية، وأن تكون هذه العلاقات ذات بعد إقليمي نظراً لمشاركة البلدان المغاربية في هذه التظاهرة.

وكانت الدورة الأولى للمعرض، "بنك ونقديات2007"، لقيت نجاحاً كبيراً، حيث بلغ عدد المشاركين 65 عارضاً، وفاق عدد الزوار الـ15 ألفاً من جنسيات مختلفة.

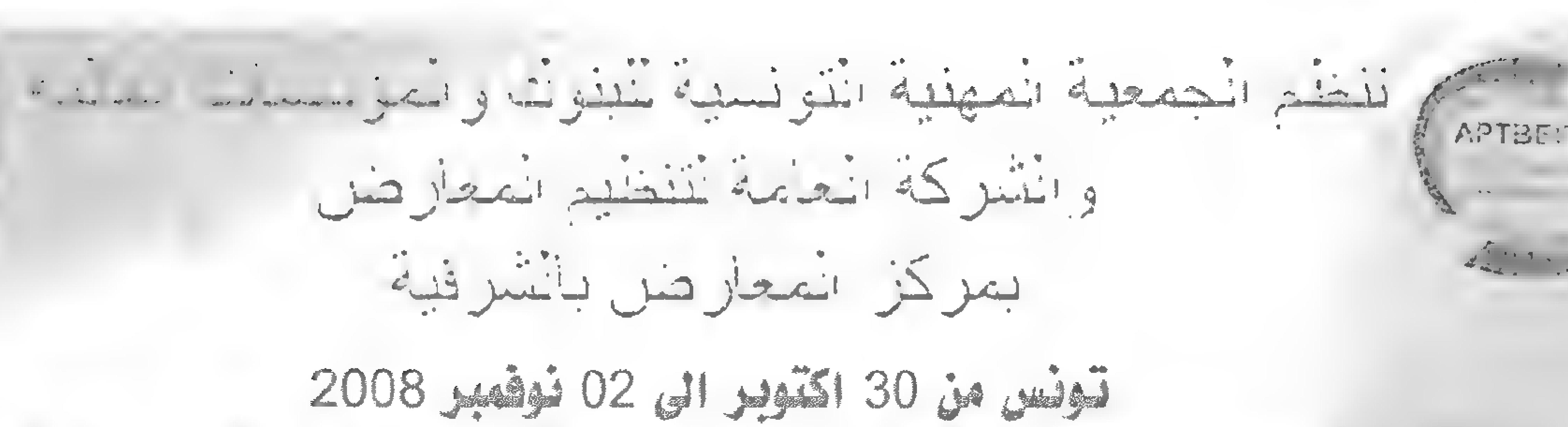
وتضم الجمعية المهنية التونسية للبنوك والمؤسسات المالية في عضويتها 21 مصرفاً تجارياً ومصرفي أوف شور ومصرفاً للإعمال. كما تنتسب للجمعية أيضاً 10 مؤسسات للإيجار المالي و10 مؤسسات مالية أخرى. وكان القطاع المصرفي شهد مؤخراً عمليات تحويل المصارف المشتركة التي تدعى بنوك التنمية إلى مصارف تجارية مشتركة ما بين تونس والبلدان العربية التالية: السعودية، الإمارات، قطر والكويت. وينتظر خصخصة هذه البنوك بعد انتمائها إلى القطاع التجاري.

والواضح أن البنوك والمؤسسات المالية التونسية تلعب دوراً محورياً في التنمية الاقتصادية وقد تمكنت تدخلاتها في تمويل النشاط الاقتصادي من تحقيق نسبة نمو بلغت 5,25 في المئة خلال 5 سنوات خلت.

وكانت الجمعية المهنية شهدت تغيراً في قيادتها حيث انتخب المدير العام للبنك العربي لتونس **فريد بن تنفوس** رئيساً للجمعية، فيما استمر **عمر السعفي** في منصب الأمين العام. ■



محافظ البنك المركزي توفيق بكار يفتتح المعرض السنة الماضية



تونس من 30 اكتوبر الى 02 نوفمبر 2008



بنك ونقديات
2008

بنك الغد ...

حداثة، جودة، سلامة

بنك الكويت الوطني

افتتح بنك الكويت الوطني فرعاً جديداً له في دبي في دولة الإمارات العربية المتحدة، في سياق مسيرة التوسع التي بدأتها المجموعة قبل سنوات، على مستوى منطقة الشرق الأوسط.

ويقول إبراهيم شكري دبدوب: "إن تواجد بنك الكويت الوطني في دولة الإمارات العربية المتحدة كان قراراً استراتيجياً، بالنظر لما تتمتع به دبي من مكانة اقتصادية ومالية بارزة، وما تتميز به من تنافسية عالية، وآليات السوق الحرة، فضلاً عما تشهده من تطورات اقتصادية إيجابية".

ابراهيم دبدوب

وأوضح أن "فرع الوطني في دبي سيخدم في المقام الأول عملاء البنك بشكل عام ورجال الأعمال والتجار الكويتيين على وجه الخصوص ممن لديهم علاقات عمل وأنشطة تجارية مع دولة الإمارات، والعملاء الذين يترددون باستمرار على دبي، إلى جانب الدور الذي سينهض به الفرع في تعزيز العلاقات الاقتصادية والتجارة بين الكويت والإمارات".

بنك دبي التجاري



الطاير يفتتح "التجاري الإسلامي" بحضور مسؤولي "بنك دبي التجاري"

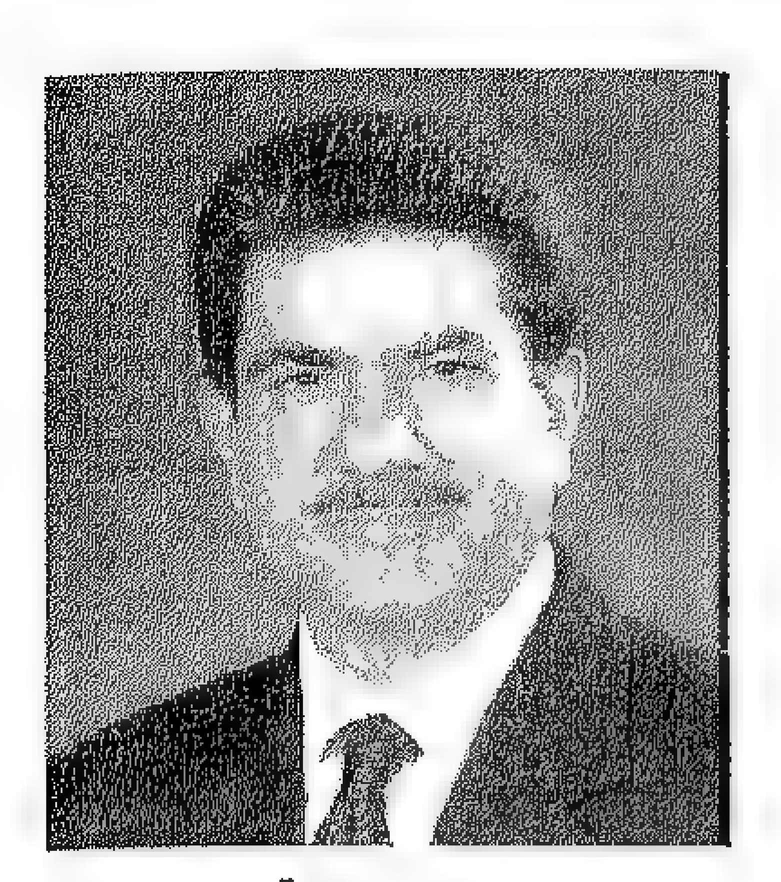
افتتح رئيس مجلس إدارة "بنك دبي التجاري" أحمد حميد الطاير أول مركز لتقديم الخدمات المصرفية الإسلامية في البنك تحت اسم "التجاري الإسلامي"، وذلك في مقرّ البنك الرئيسي في إمارة دبي.

وقال الرئيس التنفيذي للبنك **يعقوب يوسف**: "سيقدّم "التجاري الإسلامي" مجموعة متكاملة من الخدمات والمنتجات المصرفية المتطابقة مع أحكام الشريعة، انطلاقاً من حرصنا على تلبية احتياجات عملائنا".

وقال المدير العام لقطاع الأعمال **فيصل كلداري**: "يأتي إطلاق "التجاري الإسلامي" ليشكّل إضافةً على مشهد الصناعة المصرفية الإسلامية في الدولة، لاسيما وأنّه يوفّر الخدمات للأفراد والشركات".

وأضاف رئيس إدارة الخدمات المصرفية الإسلامية في البنك **نبيل طيب خوري**: "لدى البنك هيئة فتوى ورقابة شرعية تتكوّن من 3 أعضاء يترأسها د.حسين حامد حسن.

المؤسسة العربية المصرفية



حسن جمعة

عززت وكالة التصنيف الائتماني الدولية "كابيتال انتليجنس" تصنيفها للمؤسسة العربية المصرفية لتعاملات النقد الأجنبي طويلة وقصيرة الأجل في درجة A2/A- على التوالي، مع تصنيف "مستقر" للتوقعات المستقبلية، كما رفعت الوكالة تصنيف الدعم للمؤسسة العربية المصرفية من الدرجة 2 إلى الدرجة 1.

وأشارت "كابيتال انتليجنس" في تقريرها إلى أن إجراءات التصنيف هذه نتجت عن "الجودة العالية للقروض" في المؤسسة العربية المصرفية، ومن "تحسين صافي الدخل من الفوائد والدخل من الرسوم والعمولات"، إضافة إلى "قوة حضورها الإقليمي في صيرفة الجملة وتمويل المشاريع"، والدعم الكبير الذي تحظى به المؤسسة من قبل المساهمين الرئيسيين.

وتعليقاً على ذلك، قال الرئيس التنفيذي لمجموعة المؤسسة العربية المصرفية **حسن جمعة**: "يعكس تعزيز "كابيتال انتليجنس" لتصنيف تعاملات النقد ورفعها لتصنيف درجة الدعم زيادة الفعالية والقيمة التي رصدت في عمليات المؤسسة العربية المصرفية، على الرغم من الانتكاسات التي حدثت خلال العام الماضي جرّاء أزمة الائتمان العالمية. وقد أكد المساهمون في المؤسسة العربية المصرفية عن دعمهم الكامل للمؤسسة، إذ تجلى ذلك في سرعة اعتماد زيادة رأس المال بمقدار 1,11 مليار دولار من خلال إصدار أسهم حقوق الأولوية للمساهمين، وهي العملية التي اكتملت في يونيو 2008".

بنك أبوظبي التجاري



ايرفين نوكس

أعلن بنك أبوظبي التجاري عن إطلاقه خدمات مصرفية متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية تحت اسم "ميثاق". وقال رئيسه التنفيذي **ايرفين نوكس**: "سيقدم البنك بواسطة الدائرة المتخصصة في الأنشطة المصرفية المتوافقة مع أحكام الشريعة، مجموعة من المنتجات والخدمات تخدم أغراض كل من الأفراد والشركات على حد سواء".

وأوضح نائب الرئيس التنفيذي **علاء عريقات** أن خدمات "ميثاق" تقوم على ثلاثة أسس رئيسية، هي: التوافق مع أحكام الشريعة، مرونة الاختيار والعصرية، وبساطة الإجراءات. وأكد أن كل المنتجات والحلول المقدمة من خلال "ميثاق" معتمدة من قبل هيئة مستقلة للفتوى والرقابة والشريعة.


العنوان
الفنادق و المنتجعات
أهلاً بكم في فنادق ومنتجعات "العنوان" التي تضيف تألقاً فريداً إلى قلب دبي النابض. يرسي "العنوان" بفخامته معايير عالمية غير مسبوقة في الأناقة والرقي، ويتطلع إلى تلبية احتياجاتكم سواء لعقد اجتماعات العمل الرسمية أو اللقاءات الاجتماعية. وسواء كان الهدف من زيارتكم هو الاسترخاء التام أو الاستمتاع بأفضل خدمات الضيافة على الإطلاق، في "العنوان" لن تجدوا فقط كلّ ما تبحثون عنه بل ستنعمون أيضاً بكلّ ما يحلو لكم. إنه وجهة مفعمة بحيوية استثنائية ستشعرون بها بمجرد دخولكم إلى رحابه الواسعة. إنه فريد من نوعه ورائع بتنوّعه. إنه "العنوان"
حيث تتألق الحياة
www.theaddress.com
وسط مدينة برج دبي | دبي مول | مرسى دبي | ذي بالاس المدينة القديمة | اتصل على ٨٨٨٨ ٤٢٣ ٤ ٩٧١+
إعمار

كريدي سويس إلى البحرين

منح مصرف البحرين المركزي بنك "كريدي سويس" رخصة لمزاولة العمل في البحرين كشركة استثمارية، وتتيح لـ"كريدي سويس" افتتاح فرع له في البحرين، وتقديم مجموعة شاملة من المنتجات والخدمات الاستثمارية للأفراد ذوي الثروات الكبيرة.

برونو ضاهر

وقال الرئيس التنفيذي المشارك في "كريدي سويس – الشرق لأوسط" برونو ضاهر: "يسرنا أن نوسع إطار عملنا في الشرق الأوسط بإيجاد موطئ قدم لنا في البحرين. وهذا يعكس التزام الشركة الدائم تجاه عملائنا في المنطقة التي تعتبر من أكثر الأسواق نمواً بالنسبة لأعمال الشركة".

إشارة إلى أن "كريدي سويس" تنتشر مكاتبه في كل من دبي، أبوظبي، الدوحة، الرياض، بيروت، والقاهرة، وهي تقدم خدماتها في مجال الصيرفة الخاصة وصيرفة الاستثمار وإدارة الأصول.

ويُدير مصرف كريدي سويس عملياته في 50 دولة حول العالم ويعمل لديه نحو 48 ألف موظف يوفرون خدمات مالية للأفراد والشركات على حد سواء.

بنك الإمارات دبي الوطني



أحمد الطاير
رئيس مجلس الإدارة

أعلن بنك الإمارات دبي الوطني أنه أقفل بنجاح اكتتاب قرض مشترك متعدد الشرائح لصالح بنك "بلاك سي تريد أند دفلوبمنت"، وذلك بالتعاون مع كلٍّ من: "بنك بايريش لاندسبانك"، "بنك إنتيزا سان باولو" و"بنك سوميتومو ميتسوي بانكينغ كوربوريشن يوروب".

وقد تجاوز إجمالي المبالغ المكتتب بها المبلغ الأوّلي المطروح، وهو 90 مليون دولار، بنسبة بلغت 261 في المئة ليصل إجمالي الاكتتابات على القرض عند الإقفال إلى 325 مليون دولار.

ويتكوّن القرض من 3 فئات: (أ) بقيمة 85 مليون دولار لسنة واحدة؛ و(ب) بقيمة 240 مليوناً لسنتين؛ و(ج) لم تطرح للاكتتاب في السوق بقيمة 20 مليون يورو لسنتين. وتمّ تقديم القرض بفائدة تبلغ 70 نقطة أساسية سنوياً على الشريحة (أ) وفائدة 100 سنوياً على الشريحة (ب).

القرض الذي حقّق إقبالاً كبيراً، على الرغم من الظروف الصعبة التي تعيشها الأسواق المالية، سيستخدم في إعادة تمويل قرض مشترك سابق حصل عليه المصرف بتاريخ 22 نوفمبر 2007 بلغت قيمته 150 مليون دولار.

بنك الخليج الدولي

خالد الفايز

قدم بنك الخليج الدولي مؤخراً المشورة المالية لشركة دبي للاستثمار بشأن الاكتتاب الخاص في حصة من أسهم إحدى شركاتها، وهي شركة "مشاريع" التي تنشط في مجال الاستثمار في المساهمات الخاصة. وقد اكتتب في هذه الأسهم مجموعة من كبار المستثمرين في دول مجلس التعاون الخليجي.

يذكر أن شركة مشاريع تستثمر في مؤسسات عدة تعمل في ميدان العقارات والمقاولات في دولة الإمارات العربية المتحدة.

وكان هدف عملية الاكتتاب الخاص في أسهم الشركة إيجاد تحالفات ستراتيجية مع مؤسسات خليجية تساعد شركة "مشاريع" على التوسع في أعمالها خارج نطاق دولة الإمارات العربية المتحدة. لذلك فإن هذا الاكتتاب الخاص بالأسهم يوفر فرصة لتنمية أعمال الشركة ويسهم في تنويع قاعدة استثماراتها لتشمل قطاعات أعمال جديدة.

وتتوقع الشركة أن تطرح أسهمها للاكتتاب العام خلال سنتين.

يذكر أن شركة دبي للاستثمار أسستها حكومة دبي العام 1995 وقد نمت خلال السنوات الماضية لتصبح أكبر شركة مدرجة في سوق دبي المالية.

نتوورك إنترناشيونال



عبد الله قاسم

أعلنت "شركة نتوورك إنترناشيونال"، العاملة في مجال توفير حلول بطاقات الدفع، نتائجها المالية للنصف الأول من العام 2008، حيث بلغت إيراداتها 170,2 مليون درهم، بنمو 41 في المئة عن الفترة ذاتها من العام الماضي،

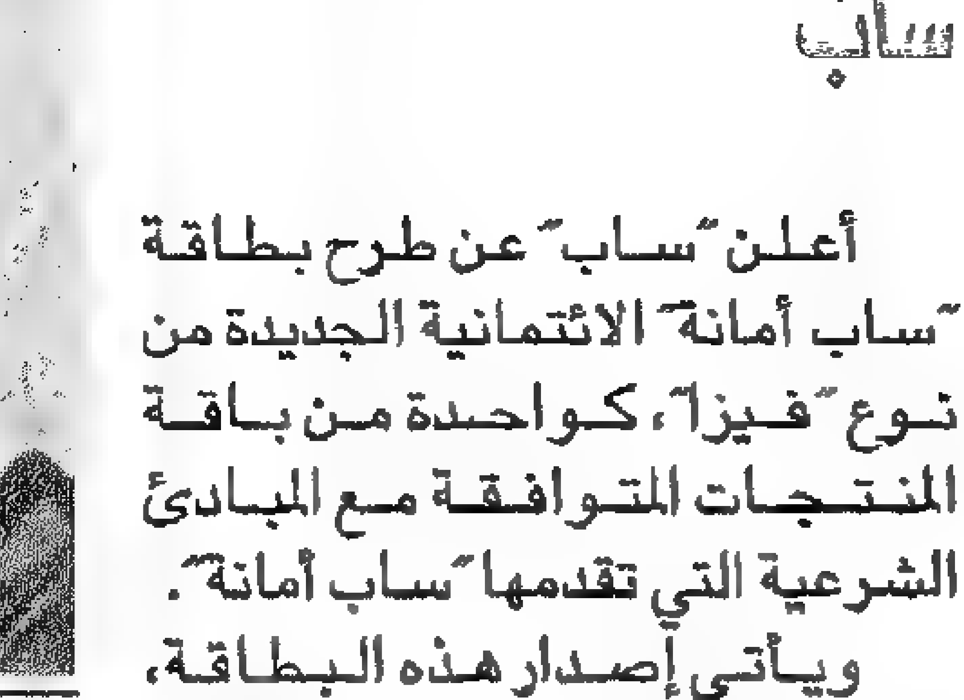
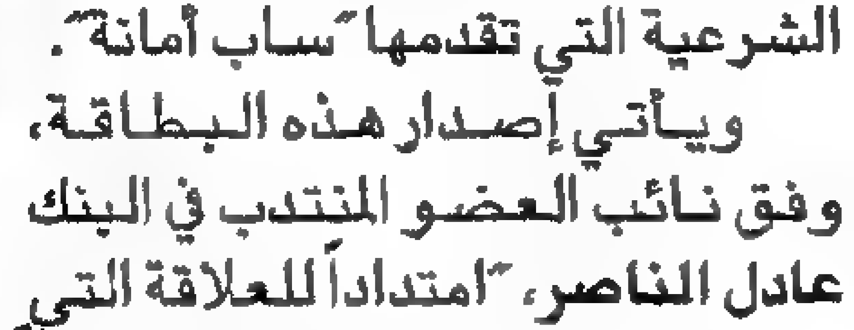
وبلغ صافي الأرباح 84,4 مليون درهم، بنمو 31 في المئة.

وقال رئيس مجلس إدارة "نتورك إنترناشيونال" عبد الله قاسم: "فيما تواصل طريقة الدفع الإلكترونية اجتذاب المزيد من الأعمال بسبب تحقيقها لشروط الأمان، ينمو قطاع البطاقات البنكية في المنطقة بشكل كبير عبر مختلف المجالات.

وقد جاءت هذه النتائج لتبين مدى ازدياد اعتماد المستهلكين على البطاقات البنكية" لا سيما تلك المدعومة بشبكة متكاملة تحقق قدر كبير من الأمان للمستهلك، وذلك ما توفره شركة "نتوورك إنترناشيونال".


Commitment
to the environment
Imagine if technological progress was the key
to respecting the environment
من أجلكم، فان طاقتنا لا تنضب

بنك إنفستكورب



مازن الخطيب

أعلن "بنك إنفستكورب" عن إغلاقه "صندوق إنفستكورب للديون العقارية" البالغ حجمه مليار دولار. وقد تم تأسيس هذا الصندوق بهدف شراء ديون عقارية كاملة، أو ديون مشاركة عقارية (ديون ميزانين)، أو سندات دين مؤمنة برهن العقارات التجارية (أبنية المكاتب)، مدعماً بضمانات متمثلة بالرهن على عقارات سكنية وتجارية ذات دخل جيد في مختلف أنحاء الولايات المتحدة الأميركية. وقد ساهم أحد الصناديق السيادية الخليجية بمبلغ 850 مليون دولار كتمويلات لهذا الصندوق، فيما تبلغ حصة "إنفستكورب" 150 مليون دولار. وسيجري في ما بعد تقدير إمكان الاقتراض على المبلغ المشار إليه، بما قد يؤدي إلى رفع الموارد المتوافرة للاستثمار إلى ما قد يصل إلى 2 أو 3 مليارات دولار.

وقال المدير التنفيذي في "إنفستكورب"، المدير الإقليمي لمنطقتي الإمارات العربية المتحدة والمملكة العربية السعودية، مازن الخطيب: "إن هذا الانجاز يثبت خبرة "إنفستكورب" في الاستثمارات القيّمة في السوق العقارية في الولايات المتحدة، وقدرتها على تصميم المنتجات الاستثمارية المناسبة لجهات مستثمرة عديدة ومتنوّعة، ولاسيما الصناديق السيادية. وإننا نعتقد بوجود فرص كبيرة الآن لتحقيق أفضل العوائد في سوق الديون العقارية في الولايات المتحدة الأميركية".

بنك الاتحاد الوطني

يستعد بنك الاتحاد الوطني – مصر لإطلاق شركة جديدة في مجال الاستثمار العقاري خلال الربع الأخير من العام الحالي. ويبلغ رأس مال الشركة الجديدة، التي تحمل اسم "الاتحاد العقارية"، 100 مليون جنيه. ومن المنتظر أن تمارس العديد من الأنشطة العقارية منها البناء والتطوير والإدارة والتمويل وغيرها.

ويسعى البنك، حالياً، للحصول على موافقة البنك المركزي المصري على افتتاح فروع جديدة في إطار خطة توسّع جغرافي اعتمدها مجلس إدارة، وتتضمن الوصول بعدد فروع البنك إلى 33 فرعاً في نهاية العام الحالي. وتتضمن خطة التوسّع أيضاً تنويع المنتجات، حيث بدأ البنك بإنشاء إدارة جديدة لتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة المتخصصة.

وقال الرئيس التنفيذي لبنك الاتحاد الوطني **رمضان أنور**: "إن اختيار قطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة يعود إلى أنه قطاع واعد ويتطلب ضخّ استثمارات ضخمة". وأوضح أن البنك لا يركّز نشاطه الائتماني على قطاع معين، بل يتطلع إلى ملامسة جميع القطاعات لتوزيع المخاطر وتحقيق معدلات ربح أعلى في الفترة المقبلة. مشيراً إلى انتهاء البنك من دعم العجز في المخصصات وبدء مرحلة جديدة من التوسّع في السوق المصرية.

يذكر أن بنك الاتحاد الوطني حقق أرباحاً صافية بلغت 27 مليون جنيه خلال النصف الأول من العام الحالي، مقابل 19 مليوناً خلال الفترة المماثلة من العام الماضي.

ساب


عادل الناصر

أعلن "ساب" عن طرح بطاقة "ساب أمانة" الائتمانية الجديدة من نوع "فيزا"، كواحدة من باقة المنتجات المتوافقة مع المبادئ الشرعية التي تقدمها "ساب أمانة".

ويأتي إصدار هذه البطاقة، وفق نائب العضو المنتدب في البنك **عادل الناصر**، "امتداداً للعلاقة التي تجمع "ساب" و"فيزا"، وتجسيداً لحرص البنك على توفير كافة الخدمات لعملائه، وتصميم هذه الخدمات وصياغتها وفقاً لرغباتهم ومتطلباتهم. كما أننا نسعى من خلال طرح هذه البطاقة للمحافظة على حصتنا في سوق البطاقات الائتمانية، والبالغة نسبة 20 في المئة، في ظل انتعاش هذه السوق ونموها المتزايد خلال الفترة الأخيرة".

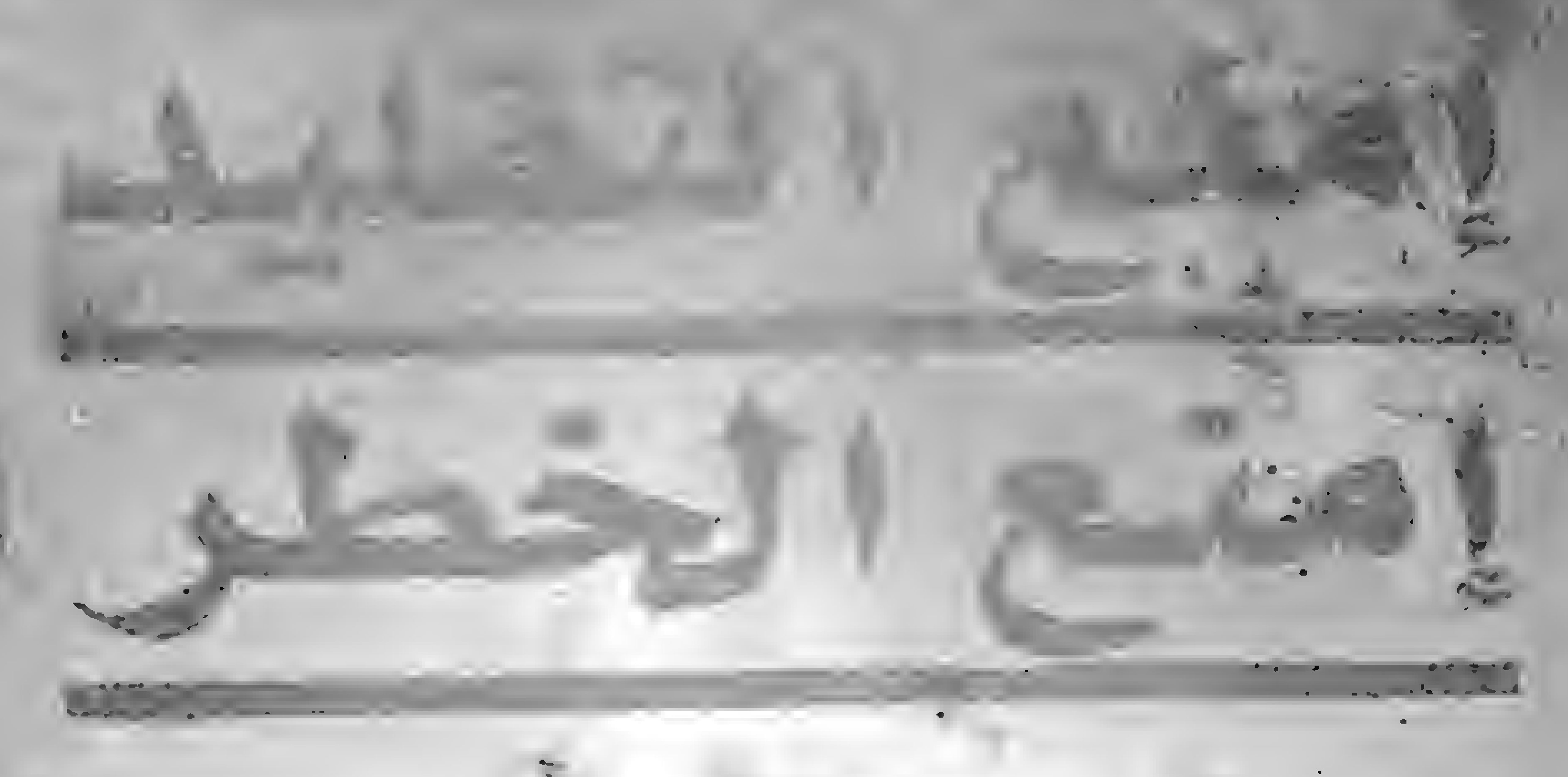
من جهته، قال مدير عام خدمات "ساب أمانة" **سعيد الخريمي**: "هذه البطاقة الجديدة المتوافقة مع الضوابط الشرعية، مبنية على مبدأ التورق؛ وهي تمنح العملاء المزايا التي توفّرها أي بطاقة ائتمانية أخرى، وتتيح لهم إمكانية دفع الحد الأدنى فقط من إجمالي المبالغ المستحقة كل شهر وترحيل الأرصدة المتبقية للشهر الذي يليه. كما أنها توفّر خيار التسوّق المجاني من خلال برنامج ساب المعروف بـ"أكسب"، والذي يتيح لأعضاء البطاقة اكتساب النقاط، والحصول على حسومات وقسائم تسوّق بالمؤسسات التجارية المشاركة، إضافة إلى قبولها العالمي".

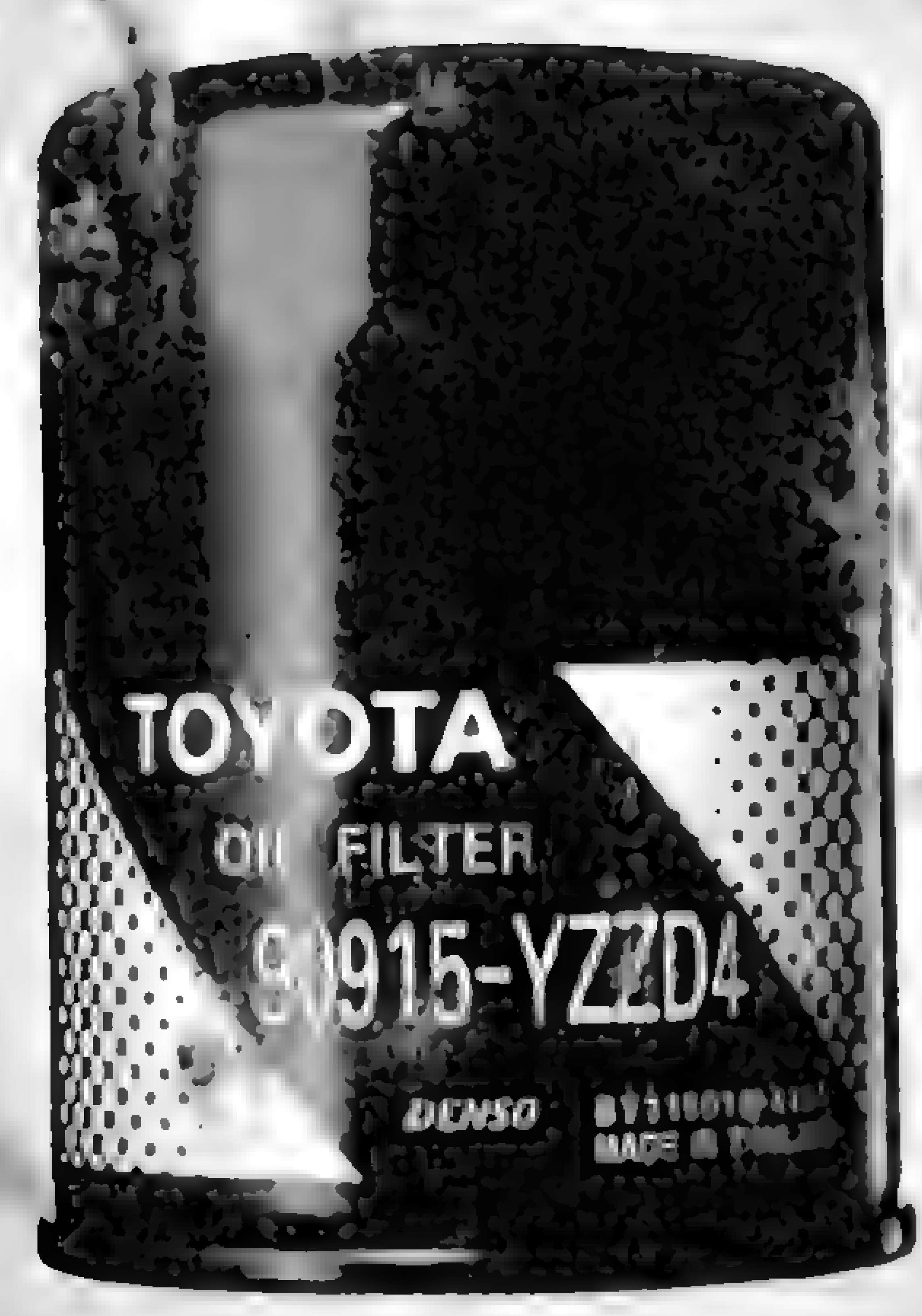
البنك الأهلي المتحد

أعلن البنك الأهلي المتحد عن توقيعه اتفاقية تسهيلات قرض مشترك لصالح البنك، ستستخدم لأغراض تمويل أنشطة البنك وعملياته. وبلغ حجم القرض 800 مليون دولار، بزيادة 300 مليون عن القيمة المستهدفة. وجاءت تلك الزيادة نتيجة الإقبال على الاكتتاب من قبل مؤسسات مالية عالمية وإقليمية، على الرغم من الظروف الحرجة التي تخيم على أنشطة الإقراض الجماعي بصورة خاصة والقطاع المصرفي بصورة عامة، جراء آثار وتبعات أزمة أسواق الائتمان العالمية وتداعياتها في الأسواق الإقليمية.

وضمت قائمة المشاركين في هذه التسهيلات 28 بنكاً من أبرز البنوك الأميركية والصينية واليابانية والأوروبية، إلى جانب مصارف من المنطقة العربية. وقاد عملية الترتيب لهذه التسهيلات كل من: "بنك بايريش لانديز بنك"، "كومرزبانك"، "لويدز تي أس بي بنك"، "ميزوهو كوربوريت بنك" و"رويال بنك أوف سكوتلاند"، بصفتها بنوكاً مفوضة رئيسية لعملية الاكتتاب.

وقال نائب الرئيس التنفيذي لشؤون الائتمان والخزينة ومصرفية الشركات في "البنك الأهلي المتحد" **مايكل كوليس**: "أتاحت لنا هذه الاتفاقية الفرصة لإقامة علاقات عمل وثيقة مع نظرائنا من بنوك الشرق الأقصى، الأمر الذي يمثل إضافة مهمة إلى علاقات التعاون التقليدية التي تربطنا ببنوك المنطقة العربية والدول الغربية". ■





إن خلو سيارة تويوتا الخاصة بك من القطع المقلدة يضمن سلامتك وسلامة عائلتك. اختر دوما قطع تويوتا الأصلية لسيارة تويوتا الخاصة بك.

TOYOTA GENUINE PARTS

TOYOTA QUALITY SERVICE

بنك التمويل المصري السعودي


عدنان أحمد يوسف

كشف بنك التمويل المصري السعودي، وهو إحدى الوحدات المصرفية التابعة لمجموعة البركة المصرفية، عن ارتفاع صافي دخله التشغيلي للنصف الأول من العام الحالي إلى 14,58 مليون دولار بزيادة قدرها 58 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي. كذلك انخفضت نسبة المصاريف التشغيلية إلى الدخل التشغيلي من 41 في المئة خلال النصف الأول من العام 2007 إلى 38 في المئة خلال النصف الأول من العام 2008.

كما نجح البنك في تنمية موجوداته بنسبة 36 في المئة، لتصل إلى 1,87 مليار دولار، نتيجة النموّ البالغ 103 في المئة في عمليات تمويل المرابحة والإجارة المنتهية بالتملك والاستثمارات، والتي بلغ مجموعها 1,64 مليار دولار نهاية يونيو 2008. وقد تمّ تمويل هذه الزيادات جزئياً عن طريق زيادة حسابات ودائع العملاء وحسابات الاستثمار المطلقة بنسبة بلغت 35 في المئة، لتصل قيمتها إلى 1,63 مليار دولار؛ كما بلغ إجمالي حقوق المساهمين 129,54 مليون دولار بزيادة قدرها 31 في المئة عن النصف الأول من العام الماضي.

وقال رئيس مجلس إدارة البنك **عدنان أحمد يوسف**: "يعمل البنك حالياً من خلال 18 فرعاً و4 مكاتب لاستبدال العملة. ولدى البنك خطة طموحة لمضاعفة عدد فروعه خلال السنوات الخمس المقبلة. وفي العام 2009 سيفتتح 4 فروع جديدة، إضافة للبدء في إنشاء مقرٍّ رئيسي جديد للبنك في مدينة السادس من أكتوبر".

بنك يونيكورن للاستثمار


من اليمين: إبراهيم نانو وماجد الرفاعي

أعلن "بنك يونيكورن للاستثمار" عن تملُّكه "شركة البحرين المالية"، المتخصصة في مجال الصرافة وتحويل الأموال في منطقة دول مجلس التعاون الخليجي. وتشمل الصفقة "شركة البحرين للصيرفة – الكويت" و"إيزي ريميت" في بريطانيا. وسيتملك "صندوق الحيازة الستراتيجي" حصّة كبيرة في عملية التملك هذه، وهو صندوق من إنشاء وإدارة "يونيكورن" بالتعاون مع عدد من المستثمرين المؤسسين الستراتيجيين من دول مجلس التعاون الخليجي.

بنك التمويل التونسي السعودي

بلغ صافي أرباح "بنك التمويل التونسي السعودي" للنصف الأول من العام الحالي، 5,33 مليون دولار أميركي، بزيادة 37 في المئة عن نفس الفترة من العام الماضي 2007. ومن أهم أسباب هذا التحسن، نمو الدخل من خلال العمليات التمويلية والاستثمارية، في مقابل انخفاض المصاريف التشغيلية من 44 في المئة إلى 38 في المئة.

أما مجموع الموجودات فارتفع إلى 315 مليوناً، بزيادة 18 في المئة، عن النصف الأول 2007. وارتفع مجموع التمويلات والاستثمارات بنسبة 21 في المئة ليبلغ 291 مليون دولار. ووصل مجموع الودائع إلى 242 مليون دولار، بنمو 22 في المئة. إلى ذلك، تعزز إجمالي حقوق المساهمين بنسبة 8 في المئة ليصل إلى 70 مليون دولار في آخر يونيو 2008.

وعن هذه النتائج، قال رئيس مجلس إدارة البنك **عبد الإله صباحي**: "استفاد المصرف من النمو الذي يشهده الاقتصاد التونسي، إضافة إلى استفادته من النمو في المبادلات التجارية الخارجية".

وقال عضو مجلس إدارة البنك والرئيس التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية **عدنان أحمد يوسف**، "نجح البنك خلال النصف الأول من العام في مواصلة تنفيذ الخطة الستراتيجية التي أقرها مجلس الإدارة على أكمل وجه. ومن أهم أهداف هذه الستراتيجية، زيادة شبكة فروع البنك إلى 11 فرعاً بحلول العام 2012، وزيادة قاعدة العملاء والتركيز على مشاريع تمويل تتميز بعوائد عالية. كما واصل البنك خلال العام تحديث أجهزة وأنظمة تقنية المعلومات لديه".

إشارة إلى أنه قد جرى مؤخراً تعيين **العروسي فيوض** نائباً لرئيس مجلس الإدارة ومديراً عاماً للبنك، خلفاً لـ **عيسى الحيدوسي**.

مصرف الإمارات الإسلامي


فيصل عقيل

أعلن مصرف الإمارات الإسلامي أن كلاً من محفظة الإمارات العقارية، ومحفظة الإمارات للسيولة الديناميكية التابعتين له، قد سجلتا في الربع الثاني من العام 2008، عائدات تتخطى التوقعات.

وأشار إلى أن محفظة "الإمارات للسيولة الديناميكية" حققت خلال شهر مايو الماضي معدل ربح بنسبة 0,67 في المئة، مما عاد عليها بنسبة أرباح بلغت 0,35 المئة، الأمر الذي ساهم في تعزيز معدل إجمالي النمو السنوي للمحفظة بنسبة 5,15 المئة.

أما "محفظة الإمارات العقارية"، فقد بلغ إجمالي قيمتها 480 مليون دولار بمعدل عائد سنوي بلغ 15,37 في المئة.

وقال مدير عام الخدمات المصرفية للأفراد في مصرف الإمارات الإسلامي **فيصل عقيل**: "إن كلا المحفظتين المتوافقتين مع أحكام الشريعة الإسلامية، تخضعان لإشراف خبراء متخصصين في إدارة المحافظ، فضلاً عن أنهما تخضعان لسلسلة من الأبحاث الدقيقة قبيل طرحهما في السوق. وعلى الرغم من اختلاف المحفظتين من حيث طبيعة العمل والسوق المختارة للاستثمار، يكمن بينهما قاسم مشترك عام، يتمثل بتحقيق أعلى نسبة عائدات على الاستثمار".

مصرف السلام الجزائر



حسين محمد الميزة

أعلن "مصرف السلام" عن حصوله على الموافقة الرسمية النهائية من مجلس القرض والنقد الجزائري لمباشرة أعماله في السوق الجزائرية برأس مال مكتتب ومدفوع قدره 7,2 مليارات دينار جزائري (100 مليون دولار). وسيبدأ "مصرف السلام الجزائر" خلال شهر أكتوبر الحالي، مزاولة أعماله من خلال مقره الرئيسي، وفرع آخر في العاصمة الجزائر.



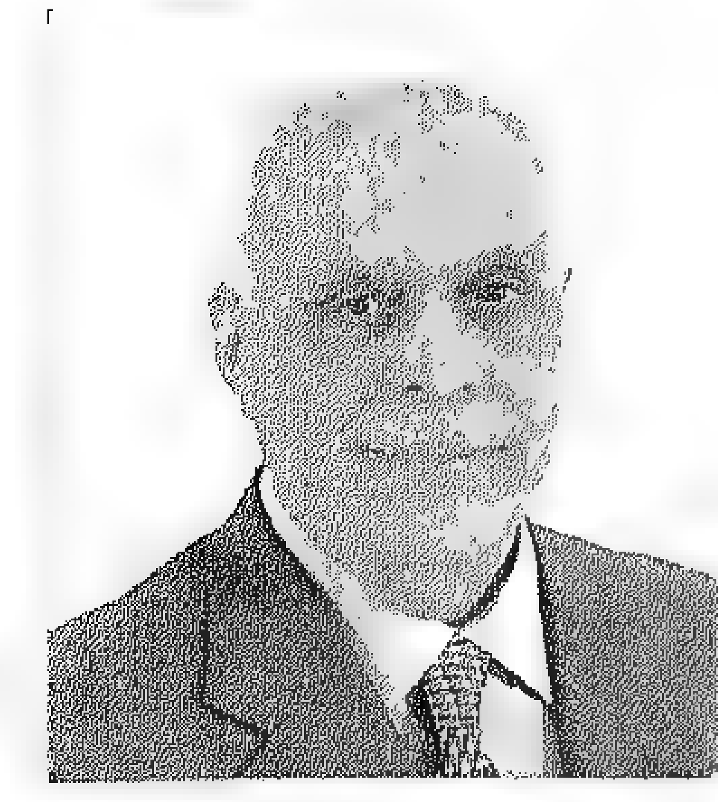
وقال نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب ورئيس اللجنة التنفيذية لمصرف السلام الجزائر **حسين محمد الميزة**: "سنسعى إلى تقديم أفضل الخدمات المصرفية التي ستواكب التطورات والمستجدات الاقتصادية التي تشهدها الجزائر حالياً. كما سيسعى المصرف لامتلاك حصص جيدة من السوق الجزائرية. وسيتم تجهيز المصرف بأحدث مبتكرات التكنولوجيا وآخر التقنيات المتوفرة عالمياً، كما سيتم وضع العديد من الصرافات الآلية في مواقع مهمة في مختلف المناطق الجزائرية".

وأكد الميزة أن "الجزائر تمثل أهمية كبيرة بحكم موقعها الجغرافي، وما تزخر به من إمكانات وطاقات كبيرة ستمكنها من أن تصبح قطباً استثمارياً رئيسياً.

يذكر أن من أبرز مؤسسي مصرف السلام الجزائر: شركة "إعمار العقارية"، شركة "أملاك للتمويل"، "البنك اللبناني الكندي"، "شركة دبي الإسلامية للتأمين-أمان"، "مصرف السلام" في كل من البحرين والسودان، وشركة "ليدر كابيتال".



البنك الإسلامي الأردني



موسى عبد العزيز شحادة

أعلن البنك الإسلامي الأردني عن ارتفاع صافي الدخل في النصف الأول من العام الحالي بنسبة 34 في المئة ليبلغ 28,36 مليون دولار. ونجح البنك في تخفيض المصاريف التشغيلية من 31 في المئة خلال النصف الأول من العام 2007 إلى 28 في المئة خلال النصف الأول من العام 2008.

كما نجح "الإسلامي الأردني" بتنمية موجوداته بنسبة 17 في المئة، لتصل إلى 2,57 مليار دولار نتيجة النمو البالغ 36 في المئة في عمليات تمويل المرابحة والإجارة المنتهية بالتملك والاستثمارات التي بلغ مجموعها 1,65 مليار دولار. وقد تم تمويل هذه الزيادات عن طريق حسابات ودائع العملاء وحسابات الاستثمار المطلقة التي زادت بنسبة 20 في المئة لتصل قيمتها إلى 2,33 مليار دولار، وهي تمول ما مجموعه 90,4 في المئة من إجمالي موجودات البنك. كذلك، ارتفعت حقوق المساهمين بنسبة 16 في المئة لتبلغ 206 ملايين دولار.

وقال رئيس مجلس إدارة البنك الإسلامي الأردني **عدنان أحمد يوسف**: "قام البنك خلال العام 2008 بزيادة رأس ماله، إلى 81,25 مليون دينار/ سهم، بدلاً من 65 مليون دينار/سهم. وتم توزيع الأسهم بواقع ربع سهم مجاني على المساهمين كل بنسبة مساهمته في رأس مال البنك".

من جهته، قال مدير عام البنك **موسى عبد العزيز شحادة**: "واصلنا خلال العام الحالي التوسع في مجالات الإجارة المنتهية بالتملك والمحافظ الاستثمارية، علاوة على تقديم خدمات تمويلية للهيئات والمشاريع الحكومية عن طريق إصدار صكوك يمكن تداولها في سوق الأوراق المالية".

المصرف الخليجي التجاري



إبراهيم حسين إبراهيم

أعلن المصرف الخليجي التجاري عن تدشين خدماته المصرفية الالكترونية عن طريق الإنترنت، في خطوة من شأنها تزويد عملائه بخدمات الاطلاع على أرصدة حساباتهم وإجراء تحويلاتهم المالية ومتابعة محافظهم الاستثمارية على مدار الساعة.

وقال الرئيس التنفيذي وعضو مجلس إدارة "المصرف الخليجي التجاري" **إبراهيم حسين إبراهيم**: "تشتمل الخدمات المصرفية الالكترونية عبر الإنترنت على مجموعة من الخدمات، كإجراء أوامر التحويل الدائمة إلى أيٍّ من حسابات العملاء مع المصرف، إضافة إلى فتح حسابات المضاربة، وتقديم طلبات الحصول على دفاتر الشيكات أو كشوف الحسابات".

ويعمل المصرف الخليجي التجاري في الوقت الحالي على تطوير الخدمات الإلكترونية، عن طريق توفير خيارات أخرى مثل الرسائل النصية القصيرة، حيث سيتمكّن عملاؤه من طلب الحصول على إشعار بكافة العمليات المصرفية المقيّدة على حساباتهم، مثل قيد رواتبهم ودفع فواتيرهم والإبلاغ عن ضياع بطاقة الصرّاف الآلي.

مصرف دبي



سلام الشقصي

أعلن مصرف دبي، عن نيته طرح صكوك متوسطة الأجل متوافقة مع الشريعة الإسلامية بقيمة 5 مليارات دولار، من المقرر إدراجها في بورصة لندن وبورصة دبي العالمية، وقد فوّض المصرف بنك "يو بي أس" وبنك "ستاندرد تشارترد" لتولي عملية الإصدار.

ويهدف مصرف دبي من عملية إصدار الصكوك إلى بناء هيكل مالي أكثر كفاءة، وتنويع مصادر التمويل لدعم مشروعه للنمو والتوسع، الذي بدأه العام 2006، حيث رفع عدد فروعه من 5 فروع إلى 20 فرعاً حالياً.

وكانت وكالتا "فيتش ريتنجز" و"موديز لخدمات المستثمرين" قد منحتا "مصرف دبي" تصنيفاً ائتمانياً لبرنامج إصدار الصكوك، من الفئة "A" للودائع طويلة الأجل، و"A3/Prime-2"، على التوالي.

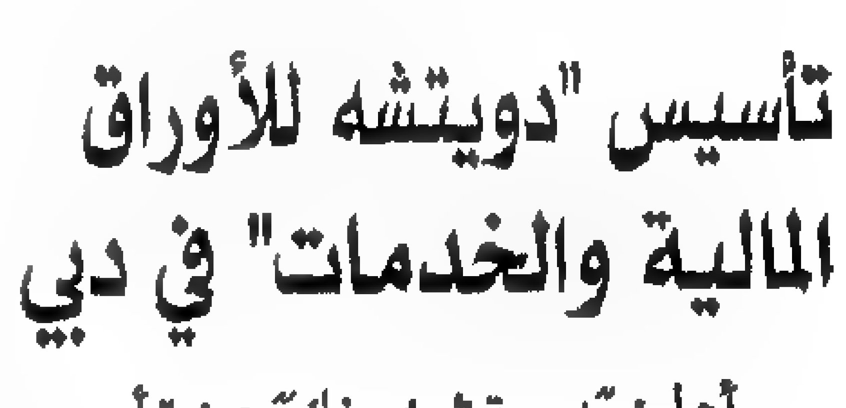
وقال الرئيس التنفيذي لمصرف دبي **سلام الشقصي**: "إن عملية إصدار الصكوك اكتسبت زخماً قوياً في شهر مايو الماضي، إثر توحيد استثمارات مصرف دبي مع مجموعة دبي للاستثمار الإسلامي، تحت مظلة مجموعة دبي المصرفية".

"فيتش" ترفع تصنيفات 5 بنوك كويتية وتؤكّد صدارة "الكويت الوطني"

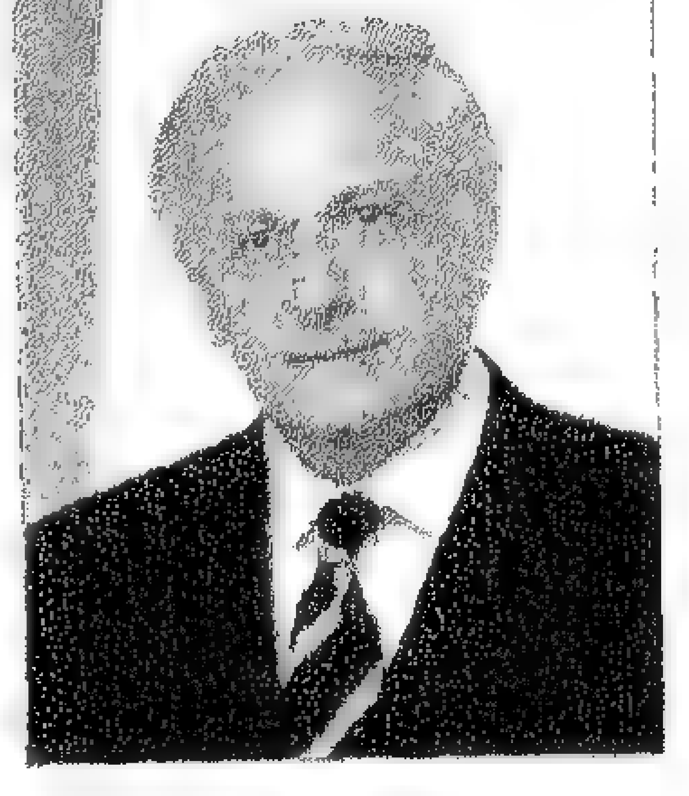
رفعت وكالة التصنيف "فيتش" التصنيفات الائتمانية لـ5 بنوك كويتية، وأبقت على تصنيفات 3 بنوك أخرى من دون تغيير، فيما أكّدت صدارة "بنك الكويت الوطني" كأعلى تصنيف ائتماني لبنك على مستوى منطقة الخليج والشرق الأوسط.

ورفعت "فيتش" التصنيف الائتماني طويل المدى لـ"بنك الكويت الوطني" من مرتبة (A+) إلى (AA-) مع نظرة عامة مستقرة للبنك، كما رفعت التصنيف الائتماني لـ"بيت التمويل الكويتي" من مرتبة (A) إلى (A+) مع نظرة عامة مستقرة، والتصنيف الائتماني لـ"بنك الخليج" من مرتبة (A) إلى (A+) مع نظرة عامة مستقرة، والتصنيف الائتماني لـ"البنك التجاري" من مرتبة (A) إلى (A+) مع نظرة عامة مستقرة، والتصنيف الائتماني لـ"البنك الصناعي" من مرتبة A إلى A+ مع نظرة عامة مستقرة للبنك.

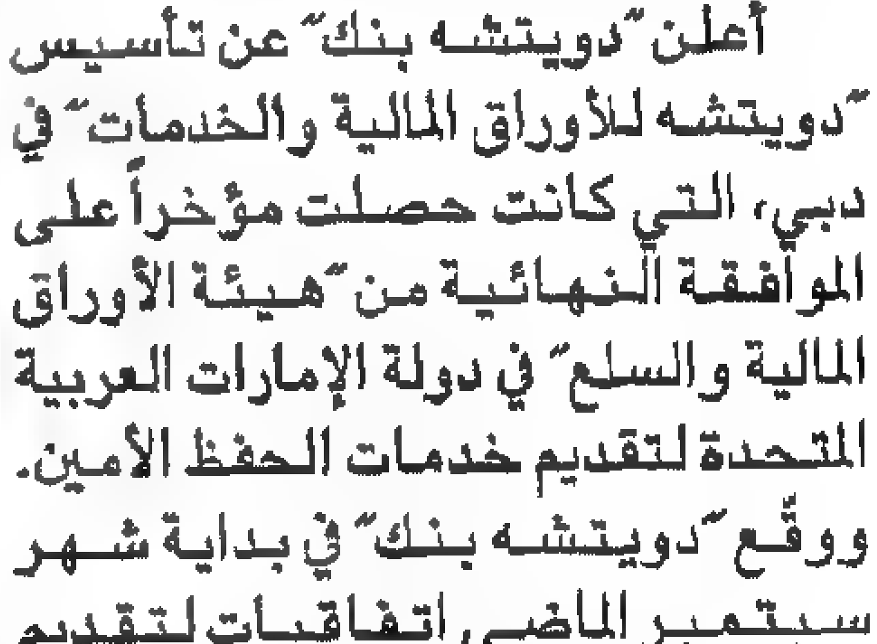
من ناحية أخرى، أبقت "فيتش" على التصنيف الائتماني لـ"البنك الأهلي الكويتي" عند مرتبة (A-) من دون تغيير مع نظرة مستقرة للبنك، وتأكيد التصنيف الائتماني لـ"بنك الكويت والشرق الأوسط" عند مرتبة (A-)، وكذلك التصنيف الائتماني لـ"بنك الكويت الدولي" عند مرتبة (A-) مع نظرة عامة مستقبلية مستقرة للبنك.



تأسيس "دويتشه للأوراق المالية والخدمات" في دبي




د. هنري عزام

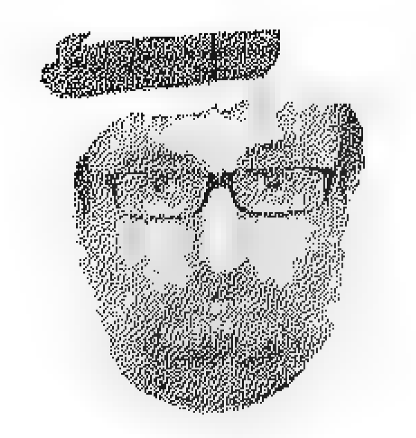


أعلن "دويتشه بنك" عن تأسيس "دويتشه للأوراق المالية والخدمات" في دبي، التي كانت حصلت مؤخراً على الموافقة النهائية من "هيئة الأوراق المالية والسلع" في دولة الإمارات العربية المتحدة لتقديم خدمات الحفظ الأمين.

ووقّع "دويتشه بنك" في بداية شهر سبتمبر الماضي اتفاقيات لتقديم خدمات الحفظ الأمين مع كل من "سوق أبو ظبي للأوراق المالية" و"سوق دبي المالية". وقد جاءت هذه الاتفاقيات لتكمل خدمات "دويتشه بنك" في هذا المجال في "بورصة دبي العالمية"، حيث تفوق حصته فيها في مجال الحفظ الأمين للأوراق المالية نسبة الـ80 في المئة.

وقال الرئيس التنفيذي لـ"دويتشه بنك" في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا د. هنري عزام: "إن تأسيس "دويتشه للأوراق المالية والخدمات" هو دليل واضح على تنويع وتوسّع خدماتنا للاستفادة من النمو الإقليمي، واعترافاً منا بالفرص الواعدة المتاحة في الأسواق المالية في الإمارات ودول المنطقة الأخرى".

وأشار مدير "دويتشه بنك" في دولة الإمارات ريكاردو هونيجر إلى "النمو الملحوظ الذي شهده البنك خلال السنوات الثلاث الأخيرة"، وقال: "إن عدد موظفي البنك في الإمارات بلغ 160، وهو يقدم طيفاً كاملاً من خدمات الصيرفة الاستثمارية والعمليات المصرفية الدولية وإدارة الأصول والثروات، إلى جانب سجله القوي من الصفقات الاستثمارية المهمة في الإمارات".



عبدالله الهاملي رئيساً تنفيذياً لـ"دبي الإسلامي"

عبدالله الهاملي

أعلن بنك دبي الإسلامي عن تعيين **عبدالله الهاملي** رئيساً تنفيذياً للمصرف.

والذي انضم إليه منذ 9 سنوات، تقلد خلالها العديد من المناصب، كان آخرها رئيس العمليات وتكنولوجيا المعلومات. وإلى ذلك يتمتع **الهاملي** بخبرة 16 عاماً في مؤسسات القطاعين العام والخاص في دبي، بينما تولى خلالها لفترة عقد ونصف منصب مدير نظم المعلومات في سلطة موانئ دبي والمنطقة الحرة في جبل علي.

ويحمل **الهاملي**، الذي يشغل أيضاً منصب عضو مجلس إدارة شركة "ديار للتطوير"، بكالوريوس في الاقتصاد والرياضيات من جامعة العين، إضافة إلى مشاركته في العديد من برامج التنمية المهنية العالمية.

باتريك مرفيل خلفاً لـ أنطوان مسعد في "مان إنفستمنتس" الشرق الأوسط

باتريك مارفيل

سيتولى **باتريك مرفيل** منصب الرئيس التنفيذي لـ"مان إنفستمنتس الشرق الأوسط"، وذلك خلفاً لـ **أنطوان مسعد** الذي تقاعد من منصبه بعد 20 عاماً من العمل لدى "مان"، على أن يدخل هذا القرار حيّز التنفيذ اعتباراً من 1 أكتوبر 2008. انضم **مرفيل** إلى "مان" منذ 3 سنوات متولياً منصب نائب الرئيس التنفيذي الإقليمي ورئيس الأعمال المؤسساتية. وقبل انضمامه إلى "مان"، عمل **مرفيل** لمدة 6 سنوات كمدير في "ميريل لينش" في لندن.

ويحمل **مرفيل** بكالوريوس في الاقتصاد من الجامعة الأميركية – بيروت، وماجستير تخصص المالية من كولومبيا بيزنس سكول.

"الصكوك الوطنية" تعيّن جاك برنارد رئيساً للاستثمارات

أعلنت "الصكوك الوطنية" عن تعيين **جاك برنارد** في منصب رئيس الاستثمارات، وسيتولى مسؤولية الإشراف على السياسة الاستثمارية التي تنتهجها الشركة، إلى جانب إدارة وتنويع المحفظة الاستثمارية الحالية لـ"الصكوك".

ويمتلك **برنارد** خبرة تمتد إلى أكثر من 23 عاماً في أوروبا والولايات المتحدة ومنطقة الخليج.

ويحمل **برنارد** درجة الماجستير في العلوم المالية والمصرفية من جامعة بيس – نيويورك، وإجازة في القانون التجاري والعمل من جامعة بوردو للقانون الدولي. ■


جاك برنارد

الرئيس التنفيذي في "الوطنية العقارية":

استثماراتنا الخارجية 2 مليار دولار في 6 أسواق

الكويت-"الاقتصاد والأعمال"

"قبل نحو 3 سنوات كان نشاط "الوطنية العقارية" يقتصر على السوق الكويتية، واليوم باتت استثماراتها الخارجية تقدر بنحو 2 مليار دولار". بهذه العبارة يلخص الرئيس التنفيذي في الشركة خليل العبدالله القفزة النوعية التي حققتها الشركة بفضل خطة عمل طموحة مكنتها من التواجد في 7 أسواق، مع التركيز على تطوير المراكز التجارية، وإدارة وتطوير المرافق الحرة، إلى الأبراج السكنية الفاخرة. وفي موازاة ذلك، دخلت الشركة قطاع التطوير الفندقي. فما هي أبرز ملامح خطة العمل هذه، والأسواق التي تنوي الشركة دخولها؟ على هذه الأسئلة وغيرها يجيب الرئيس التنفيذي في "الوطنية العقارية" خليل العبدالله:

■ قبل نحو العامين بدأت "الوطنية العقارية" مرحلة التوسّع الخارجي. إلى أين وصلت هذه الخطة؟ وما هي أبرز الأسواق التي تتواجد فيها الشركة؟

□ بدأت الشركة الوطنية العقارية بالفعل بالتوسع نحو الأسواق الخارجية، وهذه الخطة تتألف من مرحلتين أساسيتين: الأولى، وقد تم إنجازها بنجاح، إذ باتت الشركة تتواجد في 7 دول أبرزها الأردن، مصر، لبنان، العراق، الإمارات وباكستان، إلى جانب الكويت، علماً أنه قبل 3 سنوات كان نشاط الشركة يقتصر على السوق المحلية. وقد تميزت المرحلة الأولى بتنوع المشاريع. فإلى جانب التركيز على النشاط العقاري، تم تأسيس شركة متخصصة في مجال التغليف والتعبئة بالتعاون مع شركة مركز سلطان، كما تم تأسيس شركة متخصصة في مجال الفنادق وهي تتواجد في 5 دول، ومن المتوقع أن يرتفع هذا العدد إلى ما بين 15 و20 فندقاً خلال السنوات السبع المقبلة.

أما المرحلة الثانية، والتي من المتوقع تنفيذها على مدى السنوات الثلاث المقبلة، سيتم دخول 3 إلى 4 أسواق جديدة. وقد بدأت هذه المرحلة بالفعل من خلال دخول سوق جيبوتي، في حين أننا نستعد لدخول سورية، وربما تكون الجزائر الدولة الثالثة. علماً أن البدء في تنفيذ المرحلة الثانية لا يعني مطلقاً عدم تعزيز حضورنا في الأسواق التي بتنا نتواجد فيها. وبفضل هذه الخطة باتت استثمارات الشركة في الأسواق الخارجية تقدر بنحو 2 مليار دولار، وتستحوذ مصر على النسبة الأكبر منها، تليها الإمارات العربية المتحدة، ثم العراق، الأردن، ليبيا، باكستان ولبنان.

استثمار الخبرة

■ ما هي أبرز المعايير والأسس التي يتم التوسّع على أساسها؟

□ نعتمد في توسّعاتنا على الخبرة التي اكتسبتها الشركة من المشاريع التي تم تطويرها، وبالتالي لا نتوجه إلى مشاريع لا نملك الخبرة الكافية فيها. وبناء على ذلك، دخلت الشركة في مجال التطوير العقاري بالاستناد إلى التجربة الطويلة في السوق الكويتية. كما توجهنا إلى المدن الصناعية والمدن الاقتصادية استناداً إلى خبرتنا في المنطقة الحرة في الكويت.

أما في حال وجود مشاريع لا نملك الخبرة الكافية فيها، فسنعمل على التواجد إلى جانب شركات تتمتع بخبرات عالمية، مع الإشارة إلى أن كل دولة تنفرد بخصوصية تميزها. فعلى سبيل المثال، عندما دخلنا إلى أبوظبي، كان هناك حاجة ماسة لتطوير مجمع تجاري ضخم بالإضافة إلى مكاتب تجارية فخمة، وهذه الحاجة شكلت عنواناً لتواجدنا هناك. وعندما دخلنا مصر برزت الحاجة إلى وجود وحدات سكنية ومناطق صناعية ومنطقة حرة في منطقة السويس. وعلى هذا الأساس يمكن القول أن التوسع يعتمد بشكل كبير على حاجة الأسواق، فالفرص متوفرة ولكننا نسعى إلى اقتناص ما يتناسب مع خبرتنا، علماً أن تطوير المشاريع يتم بناءً على دراسات جدوى اقتصادية واضحة يتم إعدادها من قبل شركات عالمية متخصصة.

أما من الناحية التقنية، فالمعايير التي يتم اعتمادها تكمن في مدى توفر البيئة التشريعية والقانونية في الدول التي ندخل فيها، إضافة إلى بعض المؤشرات الاقتصادية كحجم النمو في السوق وحجم النمو الاقتصادي، وطبيعة المشروع والهيكلة الخاصة به كنوع العمل الذي يتطلبه والخبرات التي يحتاجها.

مشاريع في 6 أسواق

■ ما هي أبرز المشاريع التي يتم تطويرها في الخارج؟

□ في الإمارات، نقوم بتطوير مشروع نجمة أبوظبي في جزيرة الريم، الذي يمتد على أرض مساحتها نحو 160 ألف متر مربع، في حين أن المساحة المبنية تقدر بنحو 500 ألف متر مربع. ويتكون المشروع من مركز تجاري ضخم، مكاتب تجارية فخمة، فندق وأبراج سكنية. وهناك مشروع آخر يقع في شمال جزيرة الريم بالتعاون يتمّ مع شركة صروح للاستثمار ويتألف من فندق تجاري وبرج للمكاتب، ويقدر حجم الاستثمارات في هذه المشاريع ما بين 400 إلى 500 مليون دينار كويتي. أما في دبي فلدينا في منطقة



خليل العبدالله

تيكوم دبي القريبة من مطار جبل علي برج تجاري يضم فنادق ومكاتب.

أما في مصر، فلدينا مشروع سكني يمتد على مساحة نحو 4 ملايين متر مربع في مدينة 6 أكتوبر، وهو عبارة عن فلل خاصة. وهناك مشروع آخر مقابل مركز المؤتمرات في القاهرة الجديدة تقدر مساحة الأرض بنحو 70 ألف متر مربع، وهو عبارة عن مجمّع تجاري يضم مركزاً تجارياً وفندقاً ووحدات سكنية. من جهة أخرى، تنافس الشركة على الفوز بقطع أرض في منطقة السويس لتطوير مدن صناعية ومناطق حرة.

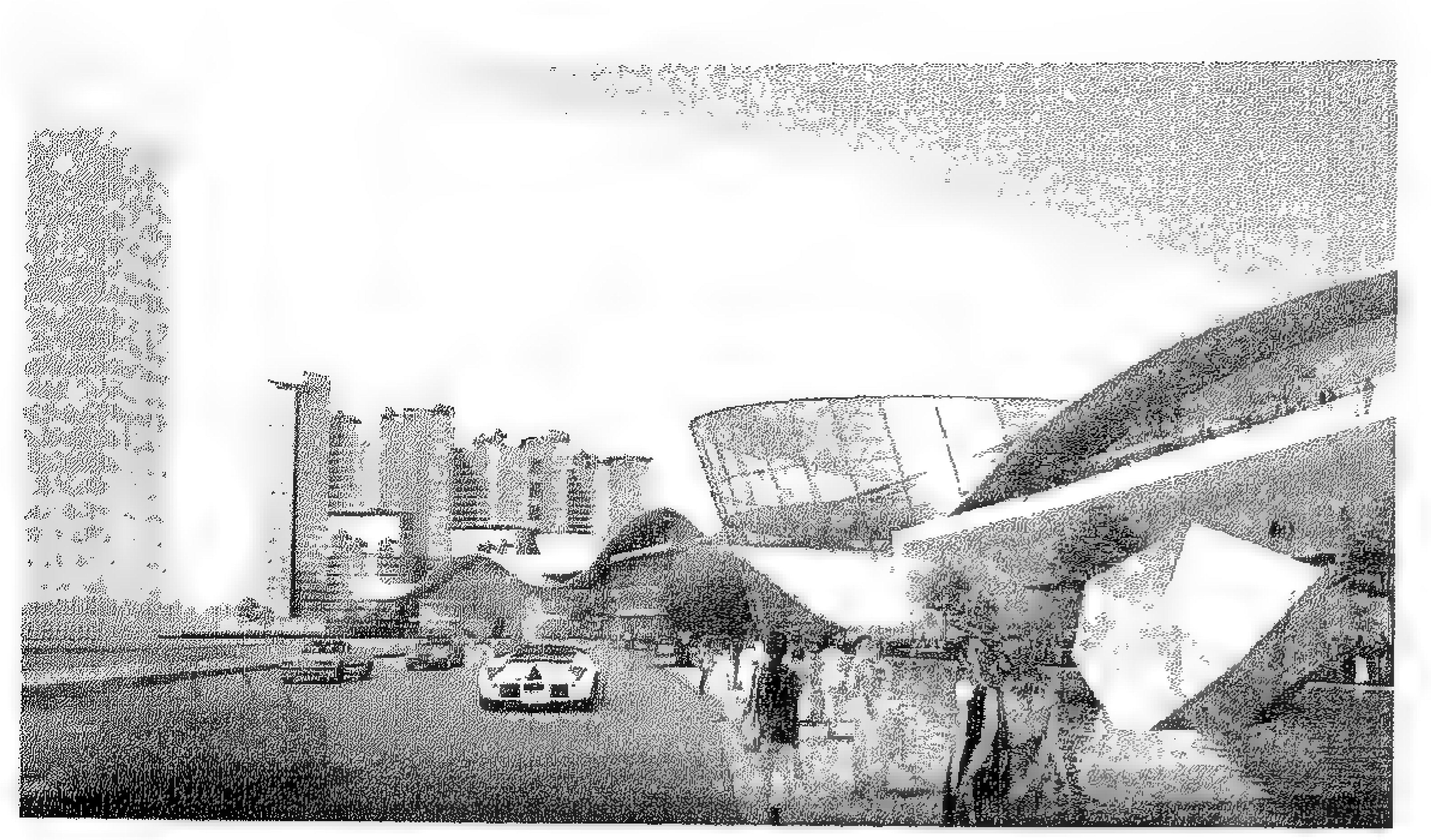
وفي ليبيا، تم إنجاز ما نسبته 90 في المئة من إجمالي المشروع المكون من 430 فيللاً، ويقع على البحر مباشرة، ومن المتوقع أن تبدأ عملية البيع والتأجير في الفلل ابتداءً من الربع الأول من العام المقبل، علماً أن المشروع طورته شركة البحر الأبيض المتوسط للاستثمار القابضة التي تساهم فيها الشركة الوطنية العقارية.

أما في العراق، فقد بدأنا المرحلة الأولى من أعمال البناء في المشروع الواقع في منطقة أربيل، وهو عبارة عن مجمّع سكني يبلغ حجم الاستثمارات فيه نحو 150 مليون دولار، ومن المتوقع انتهاء الأعمال فيه خلال 3 سنوات. وفي لبنان، تملك الشركة أراض عدة صالحة للتطوير. أما في باكستان فقد ساهمت الأزمة السياسية في التأخر في تنفيذ المشروع.

التطوير الفندقي

■ **إحدى ملامح استراتيجية العمل الجديدة، التركيز على الفنادق، ألا يفترض هذا التوجه شيئاً من التخصص؟**

□ أعدّت الشركة دراسات متكاملة حول شريحة الفنادق من 3 إلى 4 نجوم، ونتيجة ذلك تبين أن أسواق المنطقة تزخر بالفنادق الفخمة، وتكاد الأسواق تكون مشبعة من هذه الفئة، إلا أنها تفتقر إلى الفنادق ذات التصنيف الأقل. فشريحة الفنادق المستهدفة من قبل الشركة غير متوفر بالمفهوم السائد وفقاً لمعايير هذه الصناعة، وعلى هذا الأساس من الملاحظ أن أسواق المنطقة تضم فنادق فخمة أو فنادق غير مصنفة، في حين أن الشريحة الوسطى غير موجودة بالفعل. وعلى هذا الأساس تعمل الشركة على تطوير فنادق من فئة 3 إلى 4 نجوم، على أن تكون تجهيزات الغرف من مستوى 5 نجوم. أما بالنسبة للتخصص في مجال التطوير الفندقي والحاجة إلى الخبرات، فلا شك أن هذا القطاع يتطلب توفر الخبرات في الفنادق الراقية، وهو ما دفعنا إلى البقاء بعيداً عن هذا القطاع، أما بالنسبة للفنادق من فئات أقل، فتستمد الشركة خبرتها من مسيرتها الطويلة في تطوير الأبراج السكنية الفاخرة، إضافة إلى دورها في مجال تطوير المراكز التجارية، وهو ما يشكل محور خبرتها لتطوير فنادق من فئة 4 إلى 5 نجوم.



مشروع نجمة أبوظبي في جزيرة الريم

ربحنا.. بانتظار "التمييز"

■ **تمر الشركة منذ العام 2006، بصعوبات في السوق المحلية بدأت مع فسخ عقد المنطقة الحرة، وصولاً إلى ما جرى مع رئيس مجلس الإدارة. كيف تفسرون ذلك؟**

□ بالنسبة للشق المتعلق بفسخ عقد المنطقة، اعتقد أن القوانين مرعية الإجراء غير واضحة المعالم، فعند مراجعة العقد المبرم بين الشركة والحكومة السابقة حول عقد إدارة المنطقة الحرة، يظهر أن العقد بالنسبة لنا واضح جداً، ولكن الحكومة استندت إلى بنود معينة ومن حقهم تفسير العقد كما يرون. وفسخ عقد المنطقة الحرة كان جزءاً من توجه حكومي سابق تم بمقتضاه فسخ عقود شركات عدة. وبالطبع كان هناك اختلاف في وجهات النظر ورفع الأمر إلى القضاء المختص.

من جهة أخرى، ونتيجة الأحكام الصادرة عن القضاء تم استعادة مجمّعات الوطية والوطنية حالنا في ذلك حال عشرات الشركات. وبالتالي، هناك اختلاف في تفسير القانون إذ إن القطاع الخاص يرى أن مدة العقد المنصوص عليها في قانون البناء والتشغيل والتحويل هي سنتان قابلة للتجديد، في حين أن الحكومة ترى أن هذه المدة غير قابلة للتجديد. الحكمان، في الدرجة الأولى وفي الاستئناف، صدرا لمصلحتنا في ما يتعلق بالمنطقة الحرة، وننتظر صدور قرار محكمة التمييز.

أما بالنسبة للحكم القضائي الذي صدر بحق رئيس الشركة، فمن اللافت أن صدور الإجراءات لم يتم بطريقة سليمة، كما أن القاضي نفسه الذي حكم في المرة الأولى، عاد وأصدر قراراً مغايراً تماماً. وأعتقد أن القضية انتهت من جانب رئيس مجلس الإدارة، وما تبقى قضية الغرامة المالية، وما يهم توضيحه هو أن هذه الغرامة ليست ضد شخص الرئيس وإنما بصفته رئيساً لمجلس الإدارة، ورئيس إدارة المنطقة الحرة.

قانون الـ BOT

■ **سبق أن صدر قانون جديد خاص بمشاريع الـB.O.T ، ما هو تقييمكم له؟**

□ بالفعل صدر قانون البناء والتشغيل والتحويل الجديد، وما زلنا ننتظر صدور اللائحة التنظيمية للقانون، وأعتقد أن المراحل التي مر بها هذا القانون والتأخير في صدور اللائحة التنفيذية يعطي مثلاً واضحاً على مشكلة التأخر في صدور القوانين في الكويت. هذا في الشكل، أما من حيث المضمون فلا بد من الإشارة إلى أن القانون الجديد بدا وكأنه ركّز على معالجة ما استجد من أزمة فسخ عقود بالنسبة إلى القانون القديم، وبالتالي لم يكن صدوره يهدف إلى معالجة شوائب القانون السابق بالمعنى الصحيح للكلمة، فكان أن تم اختصار مدة الاستفادة من المشروع من 25 إلى 20 سنة، في حين أن الشركات العاملة في هذا القطاع كانت تأمل في تمديد فترة الاستفادة لمدة أطول. ■

■■

نركّز على المراكز التجارية، الفنادق، السكن والمناطق الحرة

■■

مـــجـــتـــمـــعـــات تـــثـــري الـــحـــيـــاة

منذ تأسيسها، حفلت مسيرة ديار بالانجازات، ففي الأعوام الأربعة الأخيرة ازداد حجم أعمالنا سبعة أضعاف. وها نحن اليوم ننطلق الى مرحلة تغيير حقيقية تعد بأفق من النجاحات.

أما أبرز سمات هذا التغيير فيتجلى في رؤيتنا الجديدة لتكريس مكانتنا في الأسواق الواعدة من خلال تطوير المجمعات العقارية. نحن اليوم نتطلع إلى بناء مجتمعات مميزة تثري الحياة وسنحرص على تحقيق هذه الرؤية من خلال ابتكار مفاهيم مغايرة ترتقي بأسس بناء وتطوير المجتمعات.

هويتنا الجديدة تعكس هذه الفلسفة وهذا التجدد. اليوم، ترسي ديار رؤية مغايرة لرفاهية حياتك.

"أرابتك" تفوز بعقد قيمته 2,4 مليار درهم من "صن لاند غروب"




رياض كمال

منحت شركة "صن لاند غروب" شركة "أرابتك" للإنشاءات، عقد إنشاء مشروعها "دبي ووترفرونت اتريوم" في مدينة العرب الجديدة، الواقعة في منطقة مشروع الواجهة البحرية في جبل علي.

تبلغ قيمة المشروع نحو 2,4 مليار درهم، ويشمل الأعمال الإنشائية والأعمال المدنية والأعمال الكهروميكانيكية والتجهيزات الخارجية والتسليم. ويُتوقع انتهاء المشروع في أواخر العام 2013.

ويضم المشروع 3 طوابق سفلية و68 طابقاً علوياً وتبلغ مساحته الإجمالية 273 ألف متر مربع.

"بالم يوتيليتيز" تزود "قرية الجميرا جنوب" بـ 200 ألف طن من المياه المبردة

أحمد بطي

أعلنت "بالم يوتيليتيز" عن إطلاق مشروع جديد تنفذه شركة "بالم ديستركت كولنغ" التابعة لها، لتزويد "قرية الجميرا جنوب" بـ 200 ألف طن من المياه المبردة. كما أعلنت عن خططها لإنشاء مكاتب ميدانية في أبو ظبي.

ويرى رئيس مجلس إدارة الشركة، مدير عام جمارك دبي، **أحمد بطي** أن وتيرة نمو عمليات الشركة شهدت تحسناً كبيراً، الأمر الذي يعدّ إنجازاً لافتاً لشركة جديدة نسبياً.

وقال إن عدد المشاريع التي تمّ التعاقد عليها ارتفع بشكل كبير، في ضوء إدراك شركات التصميم والتطوير العقاري للآثار بعيدة المدى للاستدامة والكفاءة والسعر المدروس التي توفرها حلول "بالم يوتيليتيز" في مجال المياه والتبريد.

ويشمل مشروع الشركة الجديد في "قرية الجميرا جنوب" إنشاء ثلاثة مرافق لتبريد المناطق من أصل ستة، لتأمين ما مجموعه 200 ألف طن من المياه المبردة.

إطلاق "مراس القابضة" في دبي

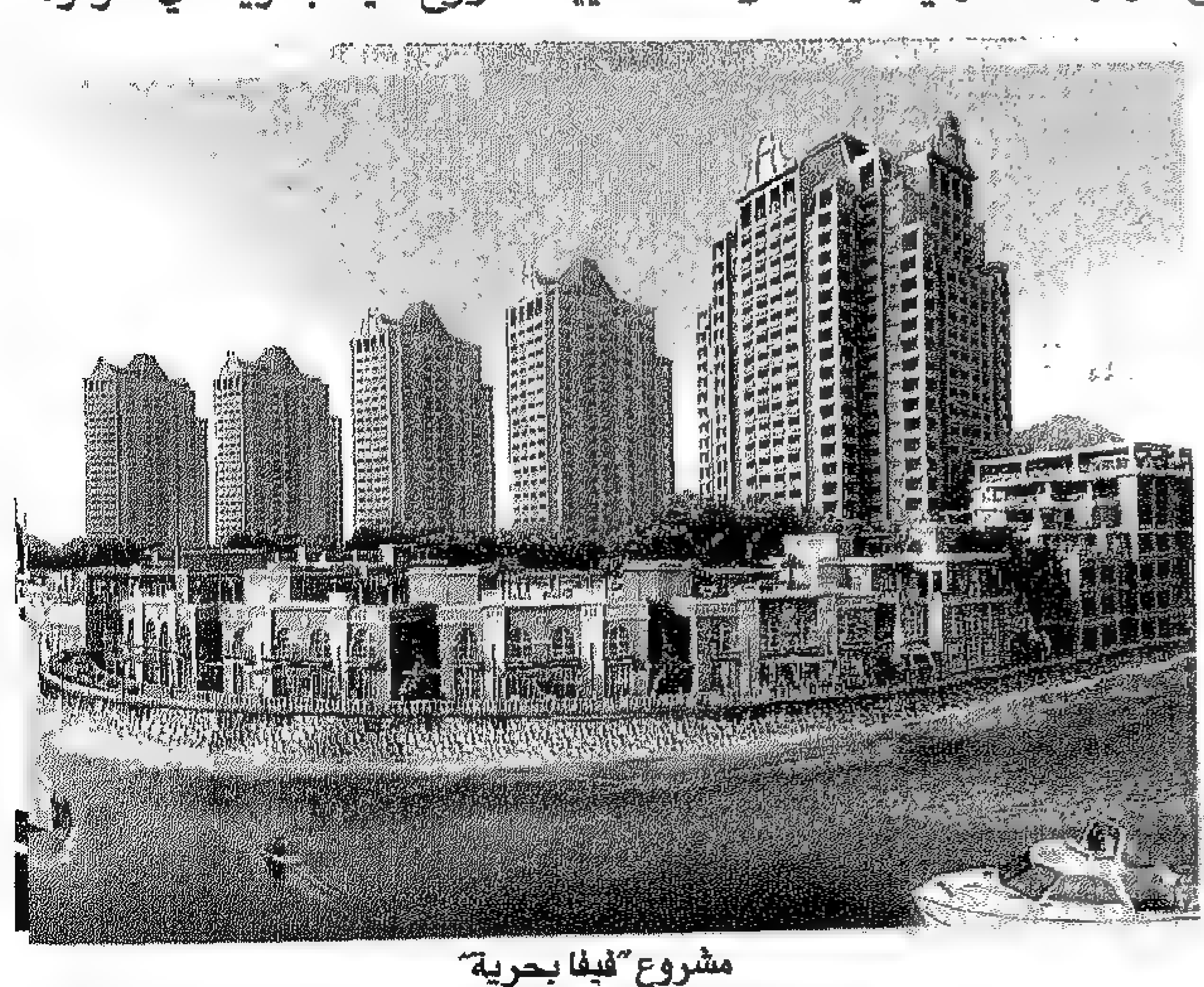
أعلن في دبي، مؤخراً، عن إطلاق الشركة الاستثمارية العقارية "مراس القابضة"، التي تهدف، كما قال رئيسها عبدالله أحمد الحباي، إلى تطوير وإطلاق مشاريع ومبادرات في مجال الاستثمار والتطوير العقاري بكافة قطاعاته.

وتنوي "مراس القابضة، التي تتخذ من دبي مقراً لها، إطلاق مجموعة من الشركات التابعة: "مراس للتطوير"، ذراع التطوير والتخطيط العقاري؛ "مراس كابيتال" المتخصصة باستثمارات الملكية الخاصة؛ "مراس لإدارة الأصول العقارية"، التي ستنشط في مجال بيع وتسويق العقارات؛ إضافة إلى "مراس لمراكز التسوق والضيافة"، و"مراس للرعاية الصحية والتعليم".

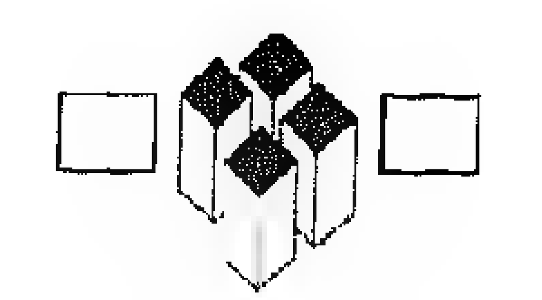
"الإنشاءات العربية القطرية" تنفذ مشروعاً جديداً في "لؤلؤة قطر"

أعلنت شركة الإنشاءات العربية القطرية، التابعة لشركة الإنشاءات العربية التي تتخذ من لبنان مقراً لها، عن توقيع عقد بقيمة 142 مليون دولار، مع الشركة المتحدة للتنمية، المالك والمطور لمشروع اللؤلؤة – قطر في مدينة الدوحة، لتشييد مشروع "فيفا بحرية"، في اللؤلؤة – قطر. يتألف المشروع، البالغة مساحته 91 ألف متر مربع، من برج سكني من 20 طابقاً يضم 296 شقة، ومواقف للسيارات، وبنايات من 5 طوابق تضم 40 وحدة سكنية، إضافة إلى 34 شقة فخمة مطلة على البحر.

ومن المتوقع تسليم المشروع خلال 26 شهراً من بدء التنفيذ.



مشروع "فيفا بحرية"



"عقارات.كوم" تستعدّ لإطلاق "القصر" في عُمان



علي آل رحمة

أعلنت "عقارات. كوم" (eqarat.com)، عن الإعداد لإطلاق المرحلة الأولى من مشروعها السكني للفلل الراقية "القصر"، بقيمة 65 مليون ريال عُماني، والذي يتم تطويره من قبل شركة التطوير العقاري "بوابة الخليج العربي للاستثمار". ويشمل 180 فيللا مؤلفة من ثلاث وأربع غرف نوم، بمساحة بناء إجمالية تبلغ 3 آلاف قدم مربع، إضافة إلى مبنى الخدمات الذي سيوفر 90 شقة مفروشة. تم تصميم مشروع "القصر للفلل الراقية" على الطراز المغربي التقليدي، ويقع في المنطقة الساحلية لولاية بركاء العُمانية. وأكدّت شركة التطوير العقاري التزامها بإنجاز المشروع خلال فترة 20 شهراً من بدء مرحلة الأعمال الإنشائية المتوقعة مطلع العام المقبل، كما عمدت إلى تحديد برنامج دفع ميسّر لتتيح للمستخدمين النهائيين إمكانية شراء الفلل وفقاً لاختيارهم.

الرئيس التنفيذي لشركة "عقارات. كوم" **علي آل رحمة** توقع المزيد من النمو في السوق العقارية العُمانية، وأشار إلى نية الشركة توقيع اتفاقيات شراكة مع أهم المطورين العقاريين في عُمان خلال السنوات الثلاث المقبلة، وأشار إلى أهمية العقارات النموذجية لاستقطاب اهتمام المستثمرين المتميزين.

مجموعة البركة للاستثمارات العقارية تطلق مشروع "النجوم" في "دبي لاند"



أعلنت مجموعة البركة للاستثمارات العقارية، مقرها دبي، عن إطلاق مشروع "النجوم" في "دبي لاند"، بكلفة 4,5 مليارات درهم. وقامت شركة "إي جي إس آي"، العضو في مجموعة البركة، بتطوير هذا المشروع، الذي يشكّل أحد المشاريع السكنية والتجارية المتنوعة، في محفظة استثمارية تبلغ أكثر من 12 مليار درهم إماراتي. وتّم تصميم مشروع "النجوم" على هيئة سفينة كبيرة تحمل الأبراج الخمسة. ومن المتوقع أن ينجز المشروع نهاية العام 2011، وستتولى إدارته شركة "بريماتك إنترناشيونال".

الرئيس التنفيذي لشركة "إي جي إس آي" ومجموعة البركة **عمران خان** قال إن مشروع "النجوم" هو باكورة مشاريع الشركة التطويرية في مدينة دبي. وتم تصميمه ليكون أحد أهم المعالم الحضارية والمعمارية لمدينة دبي". ويمتد مشروع "النجوم" على مساحة 2,2 مليون قدم مربع، ويتكون من منصة أرضية ذات 4 طوابق مساحتها 180 ألف قدم مربع، يعلوها 5 أبراج بارتفاع 26 طابقاً سكنياً لكل برج.

"سيرس للتطوير" تنجز المرحلة الأولى من "سيليستيال هايتس"



بهنام إشراق

أعلنت شركة "سيرس للتطوير" أن أعمال مشروع "سيليستيال هايتس"، الذي تطوره في منطقة داون تاون في جبل علي بكلفة تصل إلى مليار درهم، تمضي قدماً وفقاً للجدول الزمني المحدد لها، ووصلت إلى المرحلة الثانية من الإنشاء على أن يتم الانتهاء منه في الوقت المحدد.

وقال الرئيس التنفيذي لشركة "سيرس للتطوير" **بهنام إشراق**: "يُسعدنا أننا أول مطور فرعي في منطقة داون تاون جبل علي، ونأمل أن يقود ذلك إلى تحقيق المزيد من المشاريع الضخمة في هذه المنطقة الواعدة التي ستكون مجتمعاً متكاملاً". يقع مشروع "سيليستيال هايتس" في منطقة داون تاون جبل علي التي تعد وسط المدينة المستقبلي لإمارة دبي. وقد صممت المنطقة لاستيعاب نحو 200 ألف نسمة، من القاطنين والعاملين والزائرين.

"عزيزي للاستثمار" تطلق "عزيزي فاونتن" في نخلة جبل علي

مرويس عزيزي

كشفت شركة "عزيزي للاستثمار" عن مخطط مشروع "عزيزي فاونتن"، متعدد الاستخدامات. وهو واحد من 5 مشاريع تنوي الشركة تطويرها في مشروع نخلة جبل علي. تمّ تصميم المشروع بأعلى المواصفات المعمارية والمعايير البيئية. ويتكون من برج بارتفاع 16 طابقاً، إضافة إلى طابق أرضي. وتتراوح الوحدات السكنية فيه بين الشقق الفاخرة عالية الجودة ذي غرفة واحدة بمساحة 900 قدم مربع، وشقق لوفت دوبلكس بمساحة 3 آلاف قدم مربع، وبنتهاوس مكون من 4 غرف نوم. ويضم المشروع أيضاً مسابح وحمامات سونا وبخار.

ويؤكد مؤسس ورئيس "عزيزي للاستثمار" **مرويس عزيزي** أن الشركة تهدف إلى توفير أفضل فرص الإستثمار للمشترين، وسيشكل مشروع عزيزي فاونتن موقعاً مثالياً للسكن.

"عقار" تطرح المرحلة الثانية من مشروع "عجمان 1"

تعتزم شركة "عقار" تدشين المرحلة الثانية من باكورة مشاريعها "عجمان 1"، والكشف عن مشروع متكامل جديد على واجهة عجمان البحرية.

ويعتبر رئيس دائرة البلدية والتخطيط في عجمان الشيخ **راشد بن حميد النعيمي** أن إطلاق مشروع الواجهة البحرية الأول في عجمان، وطرح المرحلة الثانية من "عجمان 1" يشكلان خطوة مهمة في مسيرة التنمية الإقتصادية الشاملة في عجمان، ونقلة نوعية في ستراتيجية تحولها إلى وجهة سياحية وتجارية مفضلة ومركزاً للأعمال على الصعيدين الإقليمي والعالمي.

وتضم المرحلة الثانية من مشروع "عجمان 1"، الذي تصل تكلفته الإجمالية إلى 2,7 مليار درهم، مجمعاً تجارياً وفندقياً متكاملاً، يتكون من ثلاثة أبراج مكتبية للتملك الحر، ومركز للمؤتمرات، وبرج فندقي لرجال الأعمال من فئة الأربع نجوم وشقق فندقية مزودة بالخدمات.

وأشار الرئيس التنفيذي لـ"عقار" **رامي الدباس** أن إمارة عجمان تشهد نمواً غير مسبوق في جميع المجالات، ومنها قطاع العقارات. وتقوم "عقار" بدور رئيسي في إرساء ركائز التحول الإقتصادي والإجتماعي الشامل في الإمارة من خلال مشاريعها الطموحة.



"الخليج القابضة" تطور مشروعاً في المغرب



احمد الأمير

أعلنت شركة الخليج القابضة عن خطة لتطوير "فيلا رويال" في المغرب، وذلك بعد استحواذها على 600 ألف متر مربع، ضمن مشروع المنتجع الملكي "كاب ملباطا" الذي يطوره بيت التمويل الخليجي.

تبلغ كلفة الاستثمار 800 مليون دولار. ومن المتوقع أن يحقق عائداً سنوياً على الاستثمار بنسبة 25 في المئة على مدى 3 سنوات، حسب ما أدلى به الرئيس التنفيذي للشركة **أحمد الأمير**.

وسيحتوي المشروع على 400 وحدة من الفلل الملكية المتنوعة، إضافة إلى مرافق أخرى منها عيادة متخصصة ومدرسة ومركز للفروسية.

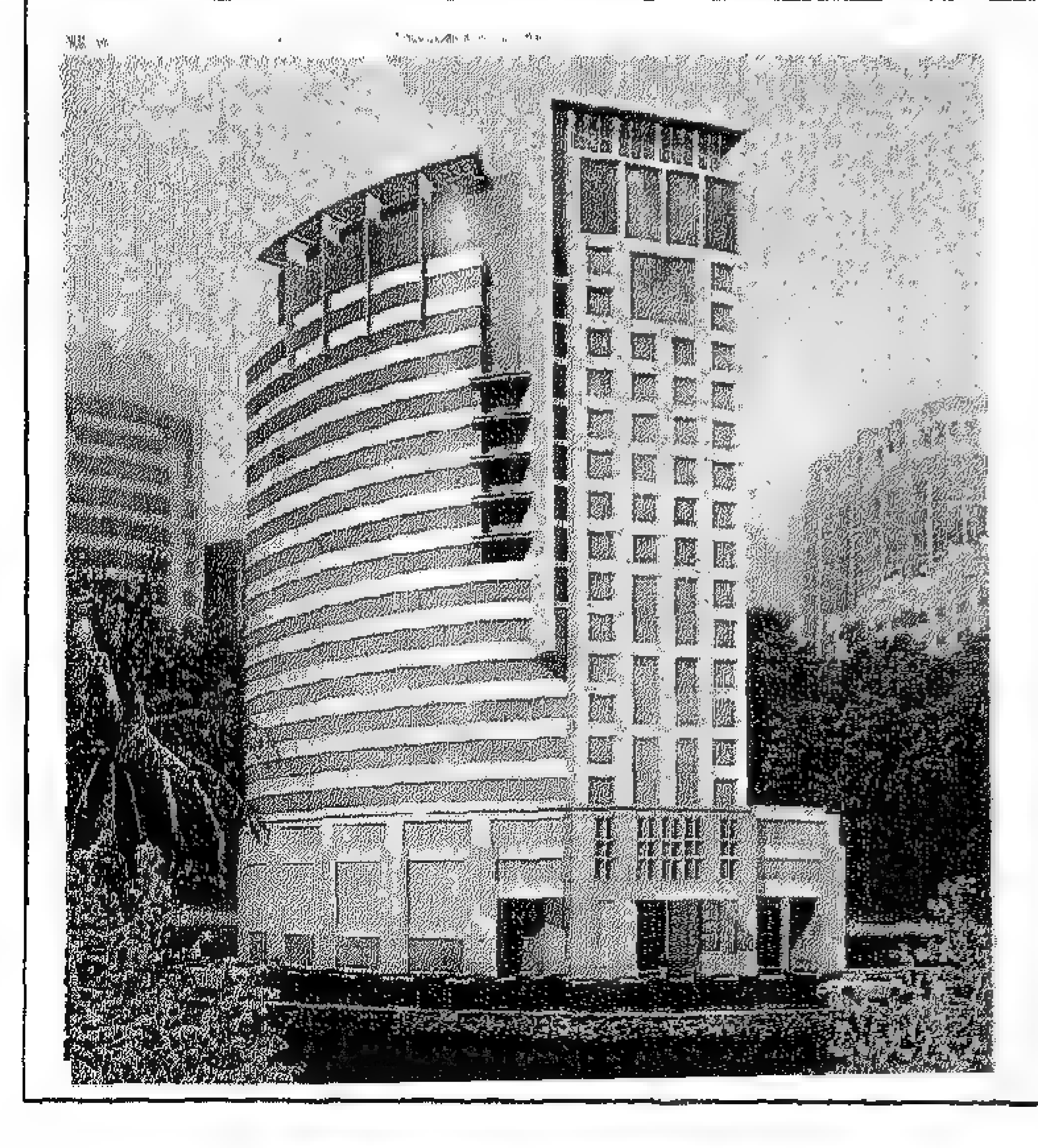
ويأتي الاستثمار في المغرب، بحسب **الأمير**، نتيجة الخطة التي تنتهجها الحكومة المغربية، والتي تهدف إلى جذب 10 ملايين سائح بحلول العام 2010، إضافة إلى المزايا المالية والنظام الضريبي المخفف الذي توفره المملكة.

"انتغرا الدولية" تختار "إدارة" لإدارة تنفيذ "كورتيارد ماريوت"

اختارت شركة "انتغرا الدولية" شركة "إدارة" لإدارة مشروع "كورتيارد ماريوت" الذي تطوره في داون تاون جبل علي في دبي. وستقوم "إدارة" باختيار الاستشاريين ومراقبة التصميم والكلفة وبرنامج العمل، والتنسيق بين معطيات إدارة ماريوت وإستشاريي المشروع، إضافة إلى إدارة وضبط عملية عطاءات الإنشاء وإدارة الأعمال الإنشائية.

سيضم "كورتيارد ماريوت" 235 غرفة فندقية قياسية بدرجة رجال الأعمال، من فئة أربع نجوم، وسيزود بمرافق إضافية مثل قاعات المؤتمرات والاجتماعات وبكافة التجهيزات اللازمة لنجاح الأعمال. ويتوقع أن يتم إنجازه بحلول شهر يونيو من العام 2010.

وقال مدير عام "ادارة" **فيل إدموندسن**: "سيضيف مشروع "كورتيارد ماريوت" بعداً جديداً إلى مشاريعنا العديدة. ونحن على ثقة بأننا نستطيع، مع "إنتغرا الدولية"، أن نقدم مشروعاً قياسياً آخر يعكس رؤيتنا وتطلعات المنطقة عموماً".





ذا جايْت تاورز

لقد استوحيَت «ذا جايْت تاورز» من المعالم المعماريّة التاريخيّة الخالدة. وهي تُعَدّ في حدّ ذاتها صرحاً معمارياً فريداً في مدينة أبوظبي، عاصمة دولة الإمارات العربية المتحدة. إذ تتميّز «ذا جايْت تاورز» بموقعها الاستراتيجي عند مدخل بوابة شمس أبوظبي في جزيرة الريم التي تشهد نهضة معمارية ملحوظة، ممّا يجعل منها مثالاً رائعاً لحياةٍ رفيعة جديرةٍ بأن تذكرها الأزمان.

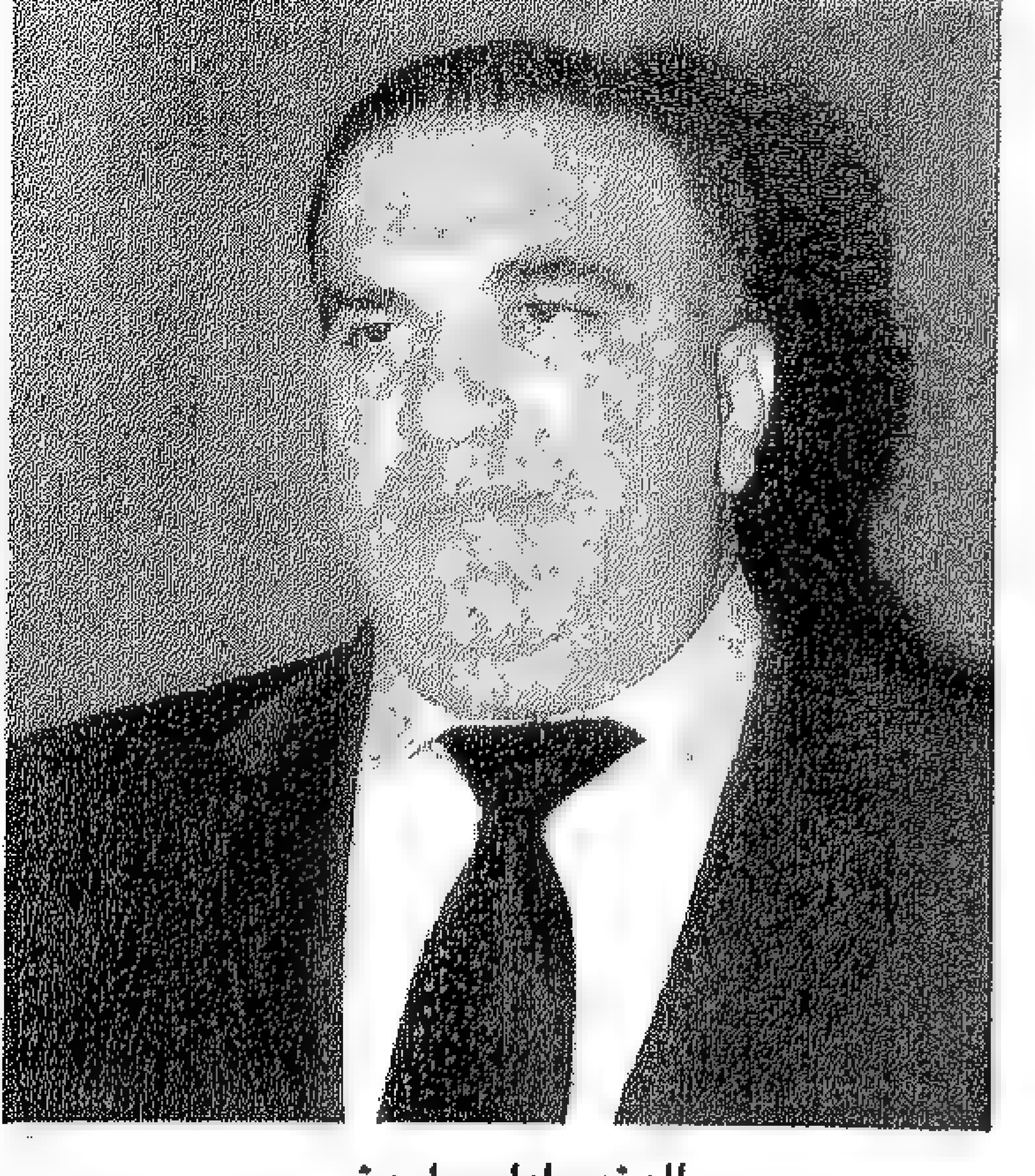
يتضمّن هذا المشروع الرائد لكلّ من شركتي صروح وتعمير مباني شاهقة وفائقة الفخامة، ومرافق عصريّة. ويمنحك تجربة تسوّق مميّزة. فنجد جميع تلك العناصر لتقدّم لك تجربة عيشٍ فريدة. كما يضمّ مناظر خلاّبة للقنوات المائيّة، والقرم، وممشي التنزّه، والجزر المحيطة والبحر.

اختبِرْ أسلوباً جديداً للحياة، وانعَمْ برغد العيش في رحاب «ذا جايْت تاورز».

وزير السياحة اللبناني:
اتفاقيات ومشاريع للنهوض بالقطاع

بيروت – الإقتصاد والأعمال

استطاع لبنان هذا الصيف، وفي فترة وجيزة، أن يتنفس الصعداء سياحياً، فتحركت عجلة القطاع بسرعة ومرونة كبيرتين. فارتفع عدد السيّاح بنسبة كبيرة بلغت نحو 98 في المئة في شهر يونيو و71 في المئة في يوليو، مقارنةً بالشهرين نفسيهما من العام الماضي. وانعكس هذا النمو نسب إشغال عالية في القطاع الفندقي، بلغت 100 في المئة في بعض فنادق العاصمة، في حين أدرجت معظم شركات الطيران رحلات إضافية على جداولها المعتادة. وفي مواكبة للموسم الناجح والخطط المستقبلية، التقت "الاقتصاد والأعمال" وزير السياحة إيلي ماروني، وكان هذا الحوار:


الوزير إيلي ماروني

■ **من الواضح أن الانفراج السياسي كان له أثره الإيجابي على السياحة في لبنان. كيف تقيّمون النتائج المحققة لاسيما على صعيد عدد السيّاح ؟**

□ ساهم الانفراج الأمني والسياسي في لبنان في تدفق مئات الآلاف من المغتربين والسيّاح من مختلف دول العالم، فكان هذا الصيف مميزاً بضيوفه الذين بلغوا المليون سائح. وكان يمكن للبنان أن يستقبل المزيد لو توفرت الطاقات، من رحلات طيران وفنادق وبنية تحتية، ولو قارنا الوضع هذا الصيف بصيف العام السابق لوجدنا أن أعداد السيّاح الوافدين إلى لبنان قد تضاعف.

■ **ماذا عن نسب الإشغال الفندقي خلال الصيف، وهل هناك استثمارات جديدة في القطاع السياحي ؟**

□ هناك فنادق جديدة سيتم افتتاحها قريباً، وهناك أيضاً العديد من الاستثمارات السياحية. ونحن سنسعى لتطوير التشريعات المتعلقة بالاستثمار السياحي وزيادة التسهيلات الاستثمارية المفيدة للبنان. وبالنسبة للإشغال الفندقي، يمكن القول أن نسب الإشغال بلغت درجة عالية هذه السنة، خصوصاً في بيروت وجبل لبنان.

■ **ما هي خطة الوزارة للنهوض بالقطاع السياحي بعد السنوات الصعبة التي مرّ بها، وهل من إجراءات تتخذ في هذا الإطار؟ وماذا عن التعاون مع القطاع الخاص؟**

□ يلعب القطاع الخاص دوراً كبيراً في تنشيط السياحة، ومن الضروري خلق آلية للتعاون بين القطاعين العام والخاص. وفي الوقت عينه، تحضر الوزارة دراسات ومشاريع واتفاقيات لتنفيذها، بهدف التخلص من أعباء السنوات الماضية وللنهوض بالقطاع السياحي. فنحن بحاجة إلى تسليط الضوء على المقومات السياحية التي يتمتع بها لبنان لاسيما الطبيعية والبشرية منها، فتنمية هذه المقومات والقدرات ستمكننا من الوصول بلبنان إلى مصاف الوجهات السياحية المهمة في المنطقة والعالم. ونحن عازمون على العمل بكل إمكاناتنا وعلى دعم وتشجيع القطاع السياحي، وفي إطار سياسة متكاملة تستهدف بالدرجة الأولى ترويج لبنان والتركيز على الأسواق الأساسية وفي طليعتها البلدان العربية، من دون أن تغفل الأسواق الأخرى سواء الأوروبية أو الآسيوية. فالإقبال الذي شهده لبنان، سواء من المغتربين اللبنانيين العاملين في الخارج، أم من الأشقاء العرب بمجرد حصول انفراج سياسي، يشير إلى أمرين أساسيين ينبغي التأكيد عليهما: **أولاً**، المزايا التنافسية التي يتميز بها لبنان في مناخه وطبيعته وثقافته وانفتاحه، ما يجعل من السياحة، وما ينتج عنها من مردود اقتصادي واستثماري، ثروة حقيقية لم يعد من الجائز إهدارها لأي سبب سياسي. **ثانياً**: إن ما شهده لبنان خلال الأشهر القليلة الماضية إنما يعكس مدى محبة الإخوان العرب وبخاصة الخليجيين منهم للبنان، وحرصهم على القدوم إليه، على الرغم من منافسة المقاصد الأخرى الإقليمية والدولية، والإغراءات التي تقدمها للسيّاح العرب.

■ **ما هي التحديات التي تواجه القطاع السياحي في لبنان، وكيف يجري العمل على مواجهتها؟ وهل لا يزال لبنان قادراً على استعادة موقعه السياحي المميز؟**

□ يشكل الأمن والاستقرار المفتاح لكسر الجمود وخلق المعجزات، ومع توافر هذين العاملين يصبح من الممكن مواجهة التحديات الأخرى. فبالتعاون مع الوزارات الأخرى نستطيع خلق بنية سياحية قوية على كافة المستويات، هذا بالإضافة إلى أن الترويج السياحي الجيد والتواصل مع الخارج كفيلان بخلق الموقع المميز للبنان على خريطة السياحة الدولية.

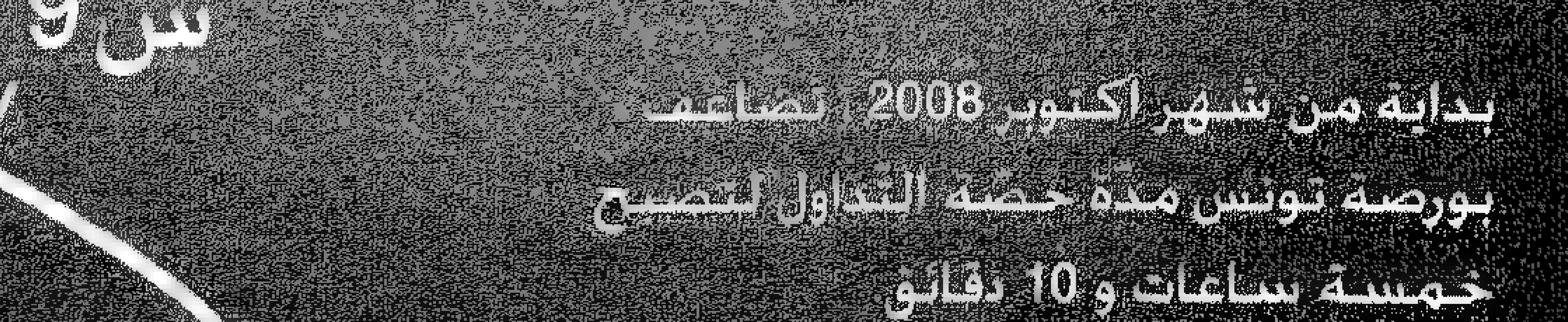
■ **ما أهمية دور الملتقى والمعرض العربي الدولي للسياحة والسفر المزمع عقدهما في بيروت في إعادة إلقاء الضوء على موقع لبنان الرائد في السياحة؟**

□ الملتقى والمعرض العربي الدولي للسياحة والسفر (AWTTE) المزمع عقدهما في بيروت ما بين 16 و19 أكتوبر الجاري، يشكل خطوة جريئة في اعطاء دفع للقطاع السياحي كمحرك أساسي للاقتصاد، وفي إلقاء الضوء على دور لبنان كرائد في كل الميادين. تعلمون أن لبنان افتقد هذا الملتقى خلال العامين الماضيين لأسباب سياسية وأمنية معروفة، غير أن معاودة تنظيمه هذا العام إنما تؤكد أهميته وتصميمنا على أن يبقى حدثاً دورياً، فيعود إلى "أجندة" المؤسسات العربية والأجنبية العاملة في القطاع السياحي بمختلف نشاطاتها، بحيث يكون هذا الملتقى والمعرض أداة ترويجية وتسويقية مهمة ليس للبنان فقط، بل للدول والمؤسسات التي تشارك فيهما. فهنيئاً للبنان بهذا المنتدى والتوفيق لكل القيّمين عليه. ■

■■

عودة AWTTE تؤكد أهميته كملتقى للترويج للبنان وللدول والمؤسسات المشاركة فيه

■■


9 س
بداية من شهر اكتوبر 2008، تضاعف
بورصة تونس مدّة حصّة التداول لتصبح
خمسة ساعات و 10 دقائق

رأس الخيمة وجهة السياحة التراثية

دبي – زينة أبوزكي

تشهد إمارة رأس الخيمة بوادر نهضة سياحية، من مظاهرها مجموعة من المشاريع السياحية في القطاع الفندقي، تضم نحو 20 فندقاً عالمياً معروفاً من فئة خمس نجوم، ترفع عدد الغرف الفندقية في الإمارة إلى 7500 غرفة بحلول العام 2012، وبعض هذه الفنادق سيفتتح مع نهاية العام الحالي. وهذه الفورة في المشاريع الفندقية تأتي تلبية لنمو ملحوظ في عدد السياح إلى الإمارة، المتوقع أن يصل إلى 2,5 مليون سائح في العام 2012.

مديرة مكتب السياحة في رأس الخيمة هيلاري ماك كورماك، في حديث لـ"الاقتصاد والأعمال"، رأت أن تلك الفنادق ستساعد الإمارة لتكون أكثر جاذبية للسياح، وستكمل بذلك هوية رأس الخيمة كوجهة للسياحة التراثية والطبيعية.

تشرح **ماك كورماك** "أن مكتب السياحة في رأس الخيمة استطاع، بالتعاون مع دائرة المتاحف والآثار، ومنظمات حماية البيئة، أن يضع خطة رئيسية لتطوير قطاع السياحة، وتحديداً السياحة الطبيعية ذات الاهتمام الخاص، وكذلك السياحة التراثية، وهو ما ساعد على تطوير الهوية الخاصة برأس الخيمة كوجهة سياحية تراثية تحتفظ بمقوماتها الأساسية التي تميزها عن غيرها من الإمارات".

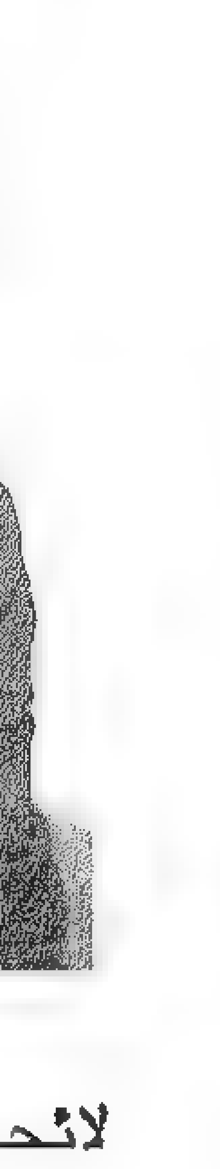
وستشكل الفنادق الجديدة من فئة خمس نجوم إضافة قوية لهذا القطاع المهم في الإمارة. ومن هذه الفنادق: فندق ومنتجع القلعة الحمراء، قرية الحمراء تاون هاوس، منتجع الغولف، فندق ومنتجع منابع خت، هيلتون بيتش ريزورت، هيلتون رأس الخيمة. وتوفر هذه الفنادق مجتمعة ما يقارب الـ1000 غرفة. وتعمل إدارة سلسلة فنادق "هيلتون" على افتتاح فرع آخر لها بحلول ديسمبر المقبل، يوفر 325 غرفة إضافية فاخرة ذات مستوى عال.

وتلفت **ماك كورماك** إلى أن المنتج السياحي موجود أصلاً في إمارة رأس الخيمة، وكل ما نحاول القيام به هو تحسينه وجعله جاهزاً لاستقبال الزوار. فعلى سبيل المثال، ينتشر على طول الشاطئ في رأس الخيمة عدد من القلاع الأثرية وهي محمية من دائرة المتاحف والآثار، ويتم تجهيزها لاستقبال الزوار قريباً".

وعن الطاقة الاستيعابية للفنادق، تقول **ماك كورماك**: "تعمل حالياً في الإمارة مجموعة من الفنادق المتميزة. ونسعى إلى استقطاب بعض الأسماء الرائدة في هذا المجال، التي تتمتع بحضور قوي على المستويين الإقليمي والعالمي. وحالياً، نشهد تحقيق تقدم في بعض المشاريع، مثل: "جزيرة المرجان"، "مينا العرب"، "جزر السرايا". ويعتبر الدعم الكبير الذي تلقيناه حتى الآن عاملاً مشجعاً لمواصلة الجهود بهدف تعزيز المكانة السياحية للإمارة". كما تتضمن قائمة الفنادق التي ستطلق مشاريعها في رأس الخيمة كلاً من "بنيان تري" التي ستتولى إدارة فندقين، و"مجموعة الجميرا" و"ميلينيوم للفنادق" و"مجموعة فنادق إنتركونتننتال" و"مجموعة روتانا" و"لوكجيري كوليكشن" و"كورال العالمية للفنادق" و"إدارة فنادق الحمرا".

وتضيف **ماك كورماك**: "معظم الزوار الذين يأتون إلى رأس الخيمة هم من الأوروبيين. فالألمان والفرنسيون هم أكثر من يهتم بالتراث والثقافة، وهم يجدون في رأس الخيمة مثل هذه الوجهات السياحية، حيث يشعرون أن الإمارة لا تزال متمسكة بالجذور والأصالة. ومع نمو شركة طيران رأس الخيمة نتوقع مزيداً من السياح الأوروبيين".

وتشير **ماك كورماك** إلى أن لدى مكتب السياحة "خطة تسويقية تركز بشكل رئيسي على السوق الأوروبية، وتحديداً على ألمانيا وفرنسا وسويسرا. ويشارك المكتب في معظم معارض السفر العالمية. ونعمل على نشر بعض التقارير الخاصة في منشورات متخصصة، كما نحرص على أن نكون على لائحة أهم منظمي الرحلات العالميين إلى المنطقة. ونحن نعمل حالياً مع "ألفا تورز" و"أرابيان أدفانتشرز"، اللذين يعملان على تسويق رأس الخيمة، والتجاوب جيد".



هيلاري ماك كورماك

وتتابع: "مع افتتاح الفنادق الجديدة علينا العمل أكثر، كي نكون في المكان الصحيح ونوصل الرسالة الصحيحة، وهي أن لدى رأس الخيمة شيئاً فريداً تقدمه للزائر المهتم بالمنطقة. وإلى السوق الأوروبية، هناك أيضاً السوق العربية، وهي مهمة لاسيما لجهة العلاقات العائلية التي تربط رأس الخيمة بسكان الإمارات الأخرى".

وعن مدى توافر الموارد البشرية في قطاع السياحة، تقول **ماك كورماك**: "نعمل على إرساء معايير خاصة بالضيافة في الإمارة. ونعمل حالياً على افتتاح معاهد وجامعة تعنى بالضيافة، وعملها قد لا يقتصر على تلبية حاجات رأس الخيمة والإمارات الأخرى، بل يشمل دول الخليج أيضاً. ومن مهامها توفير الثقافة للشباب وتشجيعهم للعمل في السياحة مستقبلاً".

وعن المنافسة في المنطقة، لاسيما مع الأمارات الأخرى، تقول **ماك كورماك**: "نستطيع في رأس الخيمة أن نكمل ما هو متوافر في الإمارات الأخرى، ونأمل أن نرى الزائر في المستقبل يتنقل في جميع الإمارات، ليجد في كل منها تجربة جديدة ومختلفة، والأكثر جاذبية في رأس الخيمة، أن لديها الكثير من التنوع في مساحة صغيرة نسبياً".

وتختم: "نحن نعمل بهدوء، ولكن بثبات، لتطوير البنية التحتية في رأس الخيمة. ونحن على الطريق الصحيح، مع المشاريع الجديدة التي ستنشأ خلال السنوات القليلة المقبلة، حيث يمكن للزائر أن يرى تغييراً واضحاً بالنسبة للبنى التحتية والمنشآت. وهذا سيستمر في المستقبل مع نمو وتطور القطاع السياحي في الإمارة". ■


طابق رجال الأعمال، صمم بإتقان
ليعكس أسلوبك الراقي

"إعمار" تطلق "أرماني للشقق الفندقية" ضمن "مراسي" مصر



محمد العبار وجورجيو أرماني

أعلنت "إعمار العقارية"، بالتحالف مع شركة "أرماني"، عن إطلاق أحدث مشاريع "أرماني للشقق الفندقية" الفاخرة، وذلك ضمن مشروع "مراسي" السياحي، الذي تعمل "إعمار" على تطويره في مصر. وسيقوم المصمم العالمي **جورجيو أرماني** بتصميم كافة تفاصيل المشروع الجديد، والذي سيتضمن أول مجموعة من الفلل التي يتم إنشاؤها في إطار تعاون "إعمار" مع "أرماني للشقق الفندقية".

ويضم المجمع الجديد، المبني على طراز المنتجعات العالمية، مجموعة من الفلل متعددة الطوابق، وأخرى تضم ثلاث أو أربع غرف نوم، تتمتع جميعها بإطلالة على شاطئ البحر الأبيض المتوسط. ويعتبر المشروع جزءاً رئيسياً من "مراسي"، الذي تصل قيمته التطويرية إلى 9,92 مليارات جنيه مصري (1,74 مليار دولار).

وقال رئيس مجلس إدارة "إعمار العقارية" **محمد علي العبار**: "يتميز مشروع "أرماني للشقق الفندقية – مراسي" بموقعه المميز ووحداته الأنيقة التي تم تصميمها وفق أفضل مقاييس الجودة العالمية. ويعتبر خليج سيدي عبد الرحمن من أهم الشواطئ على ساحل البحر الأبيض المتوسط حيث تتمتع المنطقة بقيمة تاريخية كبيرة، وتسعى "إعمار مصر للتنمية" من خلال مشروعها التطويري "مراسي" إلى إضفاء روح الحياة العصرية الراقية على أجوائها. ونحن على ثقة من أن "أرماني للشقق الفندقية" ستضيف قيمة استثمارية كبيرة إلى المشروع، نظراً لأن هذه المنازل ستحمل توقيع **جورجيو أرماني** ولمسته الشخصية البديعة في التصميم".

ومن جانبه، قال **جورجيو أرماني**: "حرصنا عند تصميم "أرماني للشقق الفندقية – مراسي" على تحقيق التكامل بين مختلف عناصر المشروع لتتماهى مع روعة الطبيعة الهادئة والإطلالة البحرية الساحرة للمنطقة. وكان جلّ اهتمامنا مركزاً على منح السكان فرصة العيش في منازل ذات أجواء خاصة تتميز بالبساطة والأناقة والعملية، وهو ما تنفرد به مختلف "منازل أرماني" التي يجري تطويرها في العالم".

"أبوظبي للسياحة" تفتتح مكاتب ترويجية في الصين


مبارك حمد المهيري

افتتحت هيئة أبوظبي للسياحة مكاتب لها في ثلاث مدن رئيسية في الصين. وتم تعيين **بيتر فانغ**، كمدير لمكتب الهيئة في الصين. وقال مدير عام هيئة أبوظبي للسياحة **مبارك حمد المهيري**: "هناك عوامل عدة دفعتنا إلى إعطاء السوق الصينية أولوية في تنفيذ الخطة الستراتيجية الخمسية للهيئة، وأهم هذه العوامل هو حجم السوق الصينية السياحي الخارجي واهتمام السائح الصيني عموماً بالثقافة والتراث، وكذلك توافر الرحلات الجوية المباشرة بين بكين وأبوظبي".

وأضاف: "سنعمل على تعزيز المعرفة بأبوظبي كوجهة سياحية وبمقوماتها المتنوعة وكذلك تعزيز وزيادة الوعي العام لدى أهم المؤسسات الثقافية في العالم تحضيراً لافتتاح الأنشطة والوجهات الثقافية الرائدة التي ستشهدها أبوظبي في الأعوام المقبلة.

افتتاح منتجع "أتلانتس النخلة" في دبي

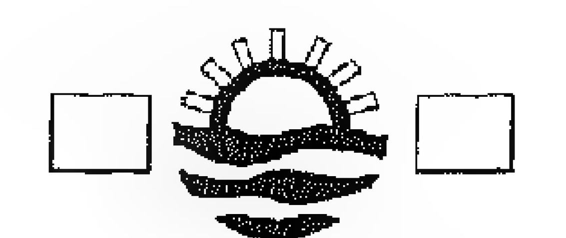
تمّ مؤخراً افتتاح منتجع "أتلانتس النخلة" الواقع على امتداد هلال جزيرة "النخلة جميرا" الذي، يشكل علامة فارقة في السياحة المنتجعية الترفيهية المتكاملة في منطقة الشرق الأوسط.

وقال رئيس شركة كيرزنر إنترناشيونال ومديرها التنفيذي **آلان ليبمان**: "يمثل منتجع أتلانتس النخلة وجهة مُنتجعية وترفيهية فريدة. ويضم المنتجع 1,539 من الغرف والأجنحة الفندقية العصرية المطلة على الخليج العربيّ وجزيرة نخلة جميرا، ويجمع منحوتات ولوحات وجداريات وشلالات وتصميمات داخلية وخارجية شارك في تصميمها وتنفيذها أهمّ المصممين والرسامين العالميين.

كما يضم المنتجع الحديقة المائية أكوافنتشر التي تعدُّ الأضخم من نوعها في منطقة الشرق الأوسط، وهو يتيح لمرتاديه التفاعل والتواصل مع بيئة بحرية تضم نحو 65 ألفاً من الكائنات البحرية المختلفة. ويتميز المنتجع أيضاً بمتاجره، ومجموعة منتقاة من المطاعم العالمية.

وقال: "لقد وعدنا منذ البداية أن نقدّم تجربة منتجعية لا مثيل لها في المنطقة، ونعتقد أننا أوفينا بوعدنا." ويتيح المنتجع لضيوفه مجموعة واسعة من الاختيارات بالنسبة للإقامة تشمل الأقسام التالية: إمبيريال كلوب، بريدج سويت ولوست تشامبرز سويت، بالإضافة إلى المغامرات المائية الشيقة والممتعة. ويحتوي منتجع "أتلانتس – النخلة" على 17 مطعماً وباراً وصالة تناسب كافة الأذواق.



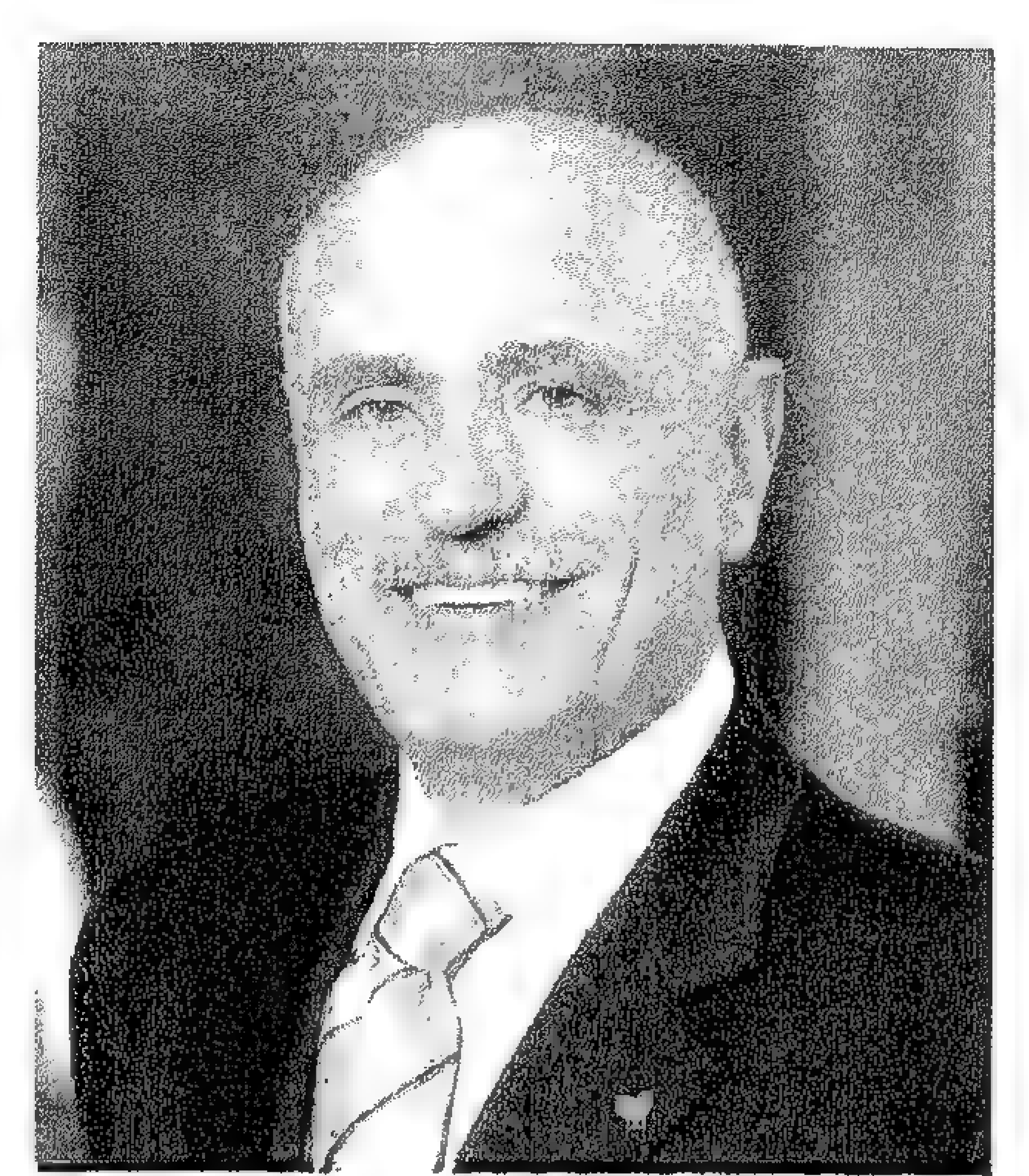


"روتانا" الفندق المضيف الرسمي في "AWTTE 2008"

أعلنت مجموعة فنادق روتانا عن مشاركتها بصفة الفندق المضيف الرسمي في الملتقى والمعرض العربي والدولي للسياحة والسفر AWTTE 2008، وذلك التزاماً منها بأهم معارض السفر المنظمة في لبنان، ولتعزيز الدور الريادي الذي تتطلع إليه الشركة في المنطقة.

وقال الرئيس التنفيذي للشركة **سليم الزير**: "ستستفيد روتانا من رعايتها للمعرض كفندق مضيف لتعزيز موقع لبنان السياحي في المنطقة، ولدعم فنادقنا الموجودة فيه، وكذلك لدعم خطة انتشارنا التي تهدف الوصول إلى 65 منشأة في المنطقة العام 2012".

وأضاف الزير: "نحن فخورون بدعم جهود وزارة السياحة اللبنانية ومجموعة الاقتصاد والأعمال في مبادرتهما، حيث ستأتي مشاركتنا في المعرض هذا العام وسط عدد كبير من الهيئات الوطنية والدولية والشركات البارزة".


سليم الزير

وعملت "روتانا" منذ تأسيسها لتصبح أكبر شركة لإدارة الفنادق في الشرق الأوسط. وتدير المجموعة حالياً 24 منشأة فندقية منتشرة ما بين الإمارات العربية المتحدة (دبي، أبو ظبي، الفجيرة والشارقة)، لبنان، الكويت، مصر، السودان، وسورية، فضلاً عن 41 منشأة سيتم افتتاحها بحلول العام 2012. وتهدف "روتانا" الوصول إلى كل المدن الرئيسية في الشرق الأوسط لنشر علامتها التجارية.

وتواصل "روتانا" تقدمها مع بداية العام الجديد لتدخل أسواقاً عربية جديدة منها: البحرين، قطر، السودان، الأردن، عمان، والعراق. وتسعى الشركة إلى زيادة عدد الفنادق التي تديرها في الإمارات العربية المتحدة ولبنان. وسيتم مع انتهاء العام 2008 افتتاح 4 منشآت في دبي هي: "أرجان مدينة دبي الإعلام" (تم افتتاحه مؤخراً)، "روز روتانا" وهو الفندق الأطول في العالم (سيفتتح أوائل ديسمبر)، "أمواج روتانا جميرا بيتش" وهو أول منتجع تحت إدارة روتانا في دبي، و"ميديا روتانا" (سيفتتحان منتصف نوفمبر). بالإضافة إلى "منتجع وسبا الكوف روتانا" في رأس الخيمة المقرر افتتاحه في يناير 2009.

ويختم الزير: "خلال مشاركتنا في الملتقى والمعرض سوف نستعرض مرحلة إعادة تصنيف علامتنا التجارية والخدمات التي تقدمها فنادقنا المنتشرة في الشرق الأوسط، وسنعلن دخولنا إلى أسواق المملكة العربية السعودية مع افتتاح "المروة ريحان مكة"، وهو أول فندق تحت إدارة علامتنا التجارية الجديدة "فنادق ومنتجعات ريحان" من روتانا".

... وتفتتح "أرجان مدينة دبي للإعلام"

أعلنت "روتانا" عن افتتاح أرجان مدينة دبي للإعلام، وهو أول فنادق روتانا تحت العلامة الجديدة "أرجان للشقق الفندقية من روتانا".

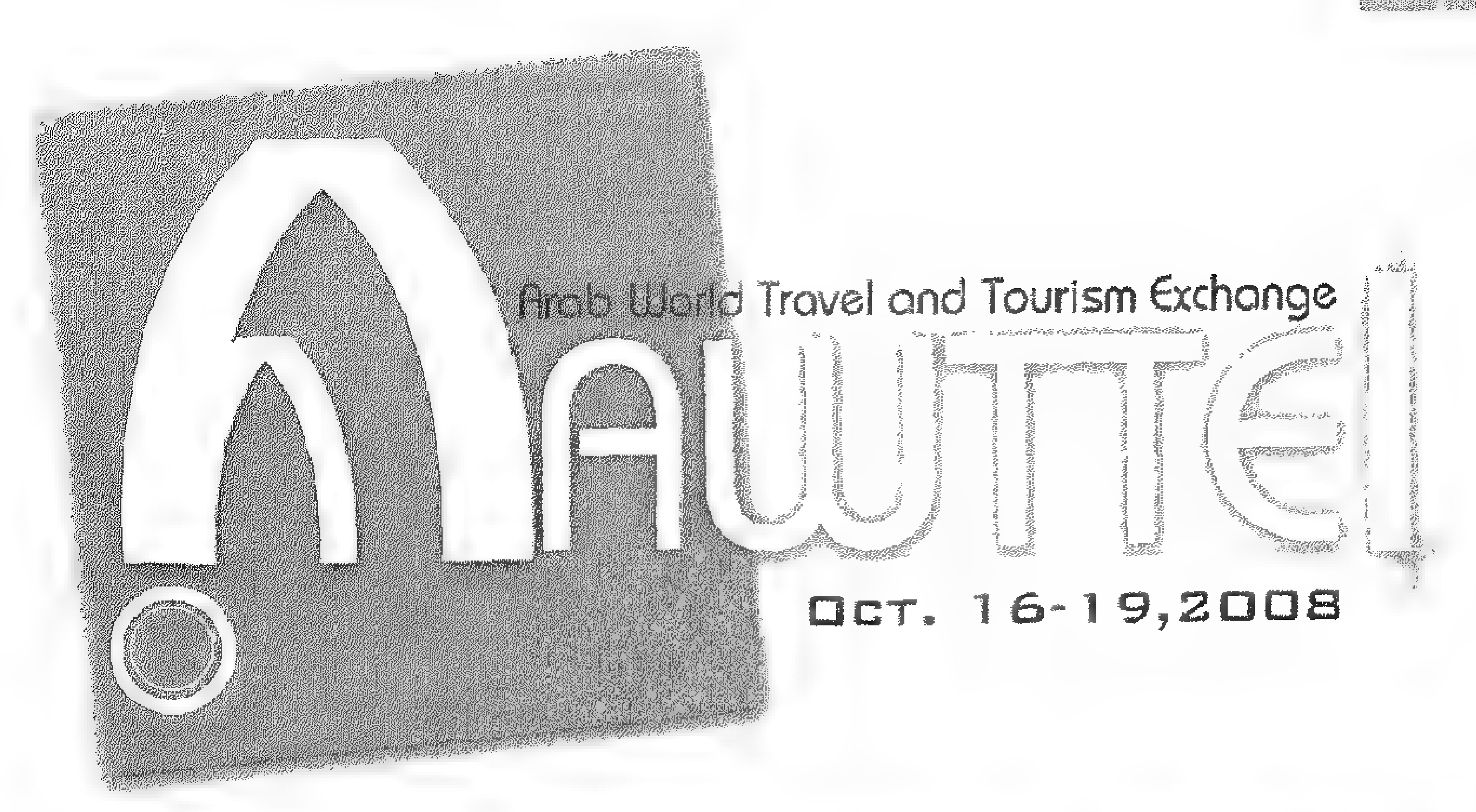
وقال نائب الرئيس التنفيذي ورئيس العمليات للشركة **عماد إلياس**: "نحن فخورون لإدارة هذا الصرح المميّز والذي سيكون أول فندق تحت العلامة الجديدة "أرجان للشقق الفندقية من روتانا". وأضاف "صمّم أرجان مدينة دبي للإعلام لتلبية مختلف احتياجات ضيوفنا مما جعله على أهبّة الاستعداد لاستقبال العائلات والمقيمين لفترة طويلة".

وتم تصميم "أرجان مدينة دبي للإعلام" على الطريقة المعمارية العربية بالأقواس والقبب. ويعتبر البناء المكون من 30 طابقاً جزءاً من مجمّع أرجان الواقع في قلب مدينة دبي الإعلامية المطل على البحر. ويضم المجمّع برجاً للمكاتب وسوقاً تضم مختلف المتاجر.

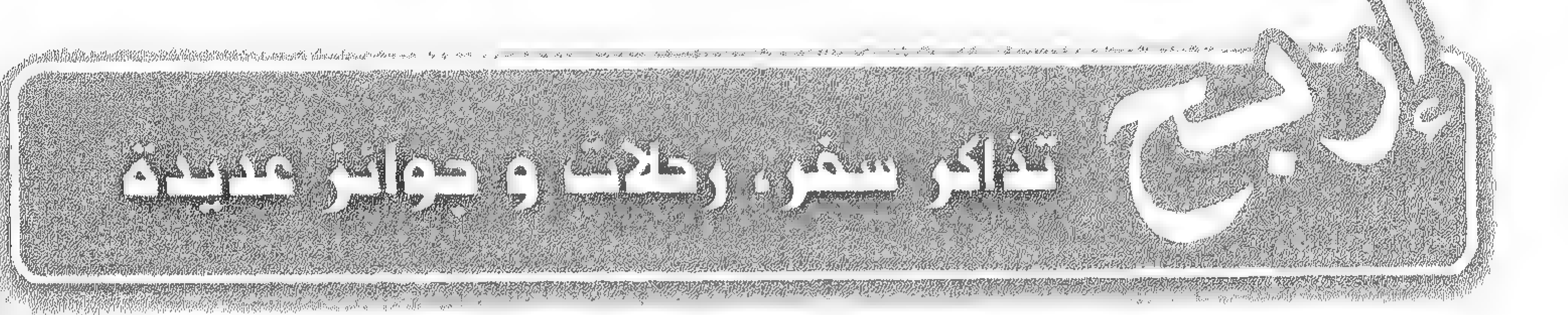
وقال مدير عام الفندق **كنان الغراوي**: "سيعجب الذين يخططون للإقامة لفترة طويلة بالمساحات الواسعة لهذه الشقق. إن "أرجان مدينة دبي للإعلام" هو الخيار الأمثل للضيوف الذين يبحثون عن انتقال مريح إلى مدينة جديدة".


كنان الغراوي يستقبل الزائر الأول

01-780200



الملتقى و المعرض العربي الدولي للسياحة و السفر



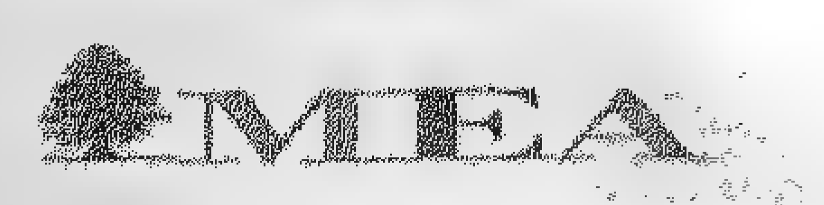
18 - 19 تشرين الأول
من الساعة 4 - 10 مساءً للعموم

BIEL - بيروت

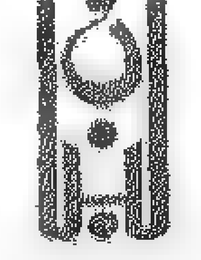


الناقل الرسمي

تنظيم







Lebanese Ministry of Tourism

المجموعة الأميركية الدولية AIG: سقوط إمبراطورية

في أول تصريح له لصحيفة "وول ستريت"، قال رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي الجديد للمجموعة الأميركية الدولية AIG إدوارد ليدّي Edward Liddy: " ستكون هنالك شركة في الأخير. صحيح أصغر إنما أكثر فاعلية".

في كلام ليدّي الذي انتخب على أثر موافقة "الاحتياطي الفدرالي" (المركزي الأميركي) على إقراض المجموعة مبلغ 85 مليار دولار منعاً لإفلاسها، تأكيد على ما أشار إليه خبراء تأمين عالميون على أنّ خريطة التأمين في العالم لن تكون بعد 15 سبتمبر 2008 كما قبله.

ويؤكّد الخبراء أنّ أداء شركات التأمين المنافسة، سواء على مستوى تأمينات الحياة أو التأمينات العامة، سيتغير. ويشيرون إلى أنه في ضوء الواقع الجديد، ستكون المجموعة ملزمة بيع أصول أو حتى شركات تابعة لها، لتتمكن من سداد القرض، وهذا ما تترقبه على ما يبدو شركات تأمين وإعادة تأمين عالمية كبرى، لاسيما وأنّ المجموعة الأميركية الدولية متواجدة في عدد كبير من الأسواق الناشئة التي تزخر بفرص النمو.

وكشف معهد التأمين الألماني "ميونخ ري" عن اهتمام المجموعة الألمانية بشراء شركات تابعة لـ AIG خاصة في أوروبا الشرقية.

بداية الأزمة

اهتزاز "إمبراطورية التأمين" التي تملك فروعاً في أكثر من 130 دولة حول العالم، فاجأ العاملين في القطاعين التأميني والمالي، خصوصاً أن حجم أقساط الشركة، من دون فرع الحياة، بلغت في الولايات المتحدة فقط 6,8 مليارات دولار في الربع الأول من العام 2008، فيما سجّلت عملياتها في الأسواق الخارجية 7,3 مليارات في الفترة نفسها. إلاّ أن الأزمة بدأت مع هبوط أسعار المساكن في الولايات المتحدة، التي سرعان ما امتدت إلى سوق "وول ستريت" لتطال إحدى أكبر المجموعات التأمينية في العالم. وبحسب تقرير صادر عن الشركة، فإنّ استمرار ضعف سوق السكن الأميركية واضطرابات أسواق الائتمان، إضافة إلى تقلّبات أسواق الأسهم الخاصة العالمية، كان له الأثر الأكبر على نتائج الربع الثاني للمجموعة.

وبلغت خسائر المجموعة الصافية للأشهر الستة الأولى من العام 2008 نحو 13,16 مليار دولار، مقابل عوائد صافية بقيمة 8,41 مليارات دولار للفترة نفسها من العام 2007.

وكانت المجموعة زادت رأس مالها في مايو الماضي بنحو 20 مليار دولار من خلال بيع مجموعة من الأسهم المختلفة لتقوية مركزها المالي، وذلك على أثر تخفيض وكالات التصنيف لتصنيفها الائتماني، ووسط تحذيرات غير معلنة أطلقتها بعض الوكالات والمؤسسات الاستشارية في وقت سابق، من خطورة الوضع القائم بسبب استمرار انخفاض العائد على استثمارات الشركات، اضافة الى المصاعب التي تعانيها أصلاً نتيجة بيئة اكتتاب متقلّبة وانعكاسات التضخم وأزمة الرهونات العقارية المستمرة منذ أشهر.

85 مليار دولار

وجاءت موافقة "الاحتياطي الفدرالي" على ضخّ المجموعة بمبلغ 85 مليار دولار، على شكل قرض مدته سنتين، مقابل تملّكه 80 في المئة من أسهم المجموعة، ليوقف، أقلّه مؤقتاً، تداعيات إفلاس المجموعة على أسواق التأمين العالمية، بعد أن بدأت ملامحها تظهر في أكثر من سوق.

ففي سنغافورة، أعلن رئيس الوحدة التابعة للمجموعة AIA عن استقالته على أثر الضغوط التي نجمت عن إقبال عدد كبير من حملة الوثائق إما للحصول على التطمينات الضرورية أو لإيقاف العمل بعقد التأمين. ولم يتمكن إعلان "الاحتياطي الفدرالي" توفير السيولة المطلوبة وتطمينات المصرف المركزي السنغافوري حول سلامة شركة AIA والتي أعلنت عن إمكانية عودة حملة الوثائق عن قرار إيقاف العقد التأميني في مهلة أسبوعين ومن دون دفع أية غرامات في المقابل، من تخفيف حدة قلقهم أو ردعهم عن إيقاف العمل بعقودهم.

هذا وتبقي السلطات الرقابية في الصين مراقبتها لعمليات المجموعة في البلاد رغم إعلان هذه السلطات عن أن وضع الشركة مستقر ولا خطر عليها.

يذكر أنه على أثر إعلان "الاحتياطي الفدرالي" موافقته على عملية الإقراض، أعلن رئيس مجلس إدارة المجموعة والرئيس التنفيذي روبرت ويلومستاد استقالته بعد أن أُبعدَ من قبل وزير الخزانة الأميركي هنري باولسون وتم انتخاب إدوارد ليدّي Edward Liddy خلفاً له.

وعلى الرغم من محدودية ذيول الأزمة على الأسواق الأوروبية، إلا أن المجموعة السويسرية لإعادة التأمين "سويس ري"، بكونها معيد تأمين للشركات التابعة للمجموعة، فقد أعلنت عن مجموع خسائر بلغت قيمتها 200 مليون فرنك سويسري. ونجمت هذه الخسائر عن عمليات شراء "سويس ري" لأوراق مالية مختلفة مصدرة من قبل المجموعة الأميركية الدولية والتي تشمل استثمارات أو شراء وبيع مبادلات ائتمان افتراضية CDS، إضافة إلى إعادة تأمين القروض وأخطار أخرى لغاية 15 سبتمبر 2008. ■

"ميونيخ ري" مهتمة بشراء شركات تابعة لـ AIG

الخسائر في النصف الأول بلغت 13,2 مليار دولار

قطاع التأمين في السعودية

فرص واعدة بانتظار استكمال الترخيص للشركات

الرياض – الإقتصاد والأعمال

يواصل قطاع التأمين السعودي نموه بمعدلات مستقرة، ومن المتوقع أن يسجل حجم الأقساط المكتتبة في العام 2008 زيادة قد لا تقل عن 25 في المئة. وكان حجم الأقساط المحققة في العام 2007 بلغ 8,6 مليارات ريال سعودي، مقابل 6,9 مليارات في العام 2006 أي بزيادة نسبتها 24 في المئة.

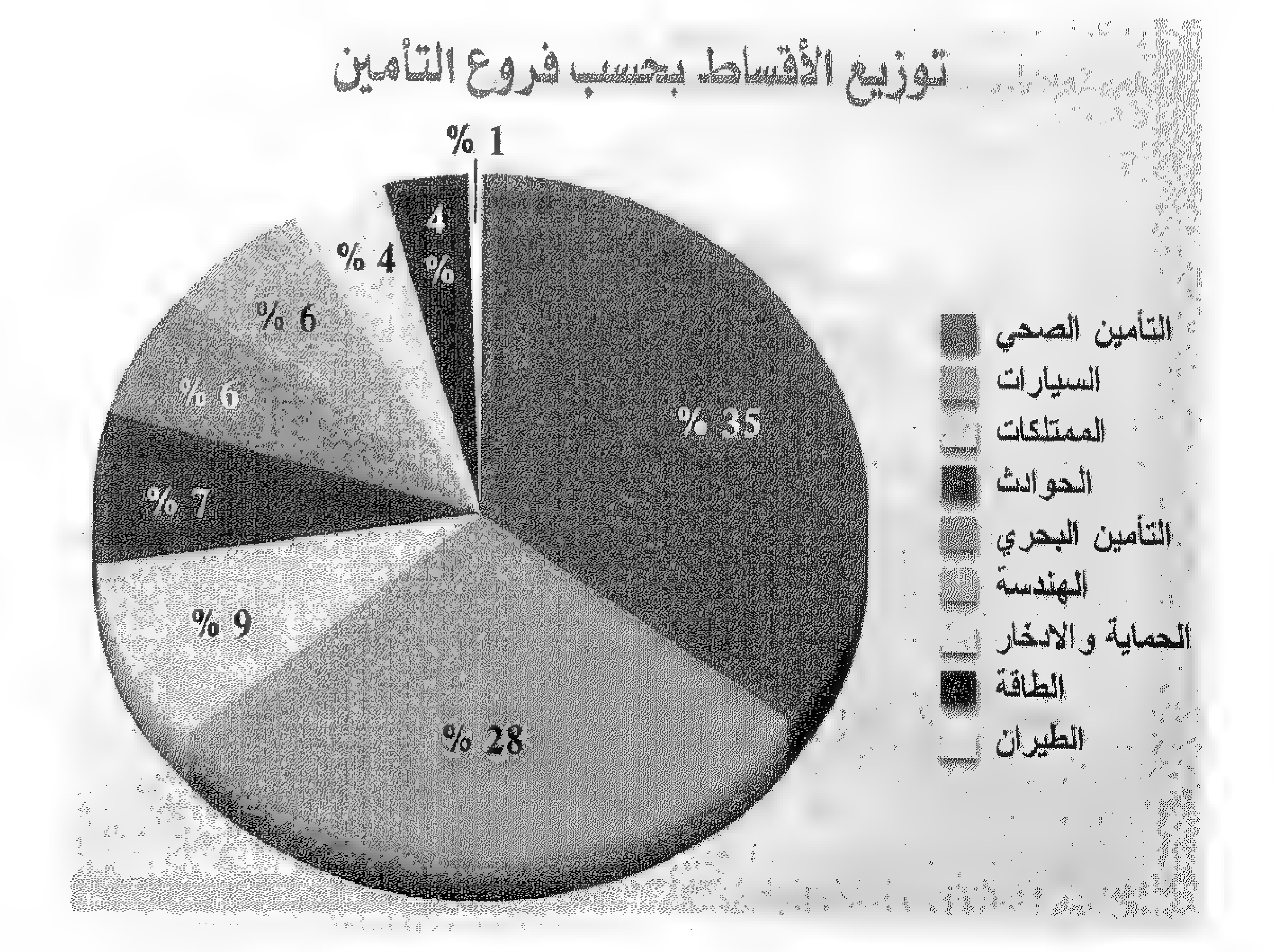
وبموازاة ذلك، يستمر اهتمام شركات التأمين الأجنبية لدخول سوق التأمين السعودية، وكذلك حال المصارف المحلية والأجنبية التي تعمل على تملّك حصص أو تأسيس شركات تأمين تابعة، في ظل توقعات تشير إلى إمكانية أن يصل حجم سوق التأمين في المملكة إلى 30 مليار ريال في غضون 10 سنوات.

تعمل في السوق السعودية حالياً 42 شركة تأمين. وفي أغسطس المنصرم ارتفع عدد الشركات المرخصة من قبل مجلس الوزراء إلى 25 شركة، بعد منح الترخيص لكل من شركة وقاية للتأمين وإعادة التأمين التكافلي، وشركة الراجحي للتأمين التعاوني، وشركة أكسا للتأمين التعاوني وشركة آيس العربية للتأمين التعاوني. ومن بين الشركات الجديدة المرخصة واحدة لإعادة التأمين، هي الشركة السعودية لإعادة التأمين التعاوني.

كما ارتفع عدد شركات التأمين المدرجة في السوق المالية السعودية إلى 21 شركة خلال العام الجاري، بعد إدراج أسهم 6 شركات جديدة هي شركة الإتحاد التجاري للتأمين التعاوني، شركة الصقر للتأمين التعاوني، شركة التأمين العربية التعاونية، شركة بوبا العربية للتأمين التعاوني، الشركة السعودية لإعادة التأمين التعاوني، والشركة المتّحدة للتأمين التعاوني.

ويأتي تواصل هذا الاهتمام من قبل شركات التأمين العربية والعالمية وحتى المصارف بقطاع التأمين في المملكة استناداً إلى عدد من المؤشرات، أبرزها: استمرار المناخ الاقتصادي الإيجابي في المملكة والمترافق مع فورة عقارية سيكون لها انعكاس كبير على قطاع التأمين، خصوصاً بعد أن يمنح مجلس الوزراء السعودي التراخيص إلى شركات التأمين المتبقية والتي لا تزال ملفاتها قيد الدراسة، بحيث يؤدي ذلك إلى زيادة قدرة السوق على الاكتتاب في المشاريع العملاقة.

والعامل الثاني هو توسيع تغطيات التأمين الإلزامي على السيارات والتأمين الصحي ليشمل المواطنين السعوديين، لاسيما أن المملكة هي أكبر سوق تأمين في المنطقة ولديها معدلات نمو سكاني كبيرة. ومن العوامل الأخرى أيضاً، الطلب المتزايد على تأمينات الطاقة وبرامج الحماية والادخار، حيث حققت تأمينات الطاقة العام الماضي نمواً بنسبة 141 في المئة في حجم الأقساط، فيما حققت برامج الحماية والادخار نمواً بنسبة 50 في المئة، مقارنة بالعام 2006.



التأمين والمصارف السعودية

وبهدف توسيع مروحة خدماتها الاستثمارية والمالية لعملائها والإفادة من الفرص المتاحة، دخلت المصارف السعودية بقوة على قطاع التأمين عبر تأسيس شركات تأمين محلية أو تملّك حصص في شركات قائمة. ومن بين هذه البنوك البنك السعودي للاستثمار الذي يمتلك 19 في المئة من أسهم "ميدغلف"؛ ومصرف ساب ومجموعة HSBC اللذان أسسا شركة "ساب تكافل"؛ والبنك السعودي الفرنسي



الذي أسس الشركة السعودية الفرنسية للتأمين التعاوني؛ والبنك الأهلي التجاري، الذي أسس، بالتعاون مع مؤسسة التمويل الدولية وشركة FWU الألمانية، شركة الأهلي تكافل.

التأمين الصحي

في أغسطس المنصرم أيضاً، أقرّ مجلس الضمان الصحي التعاوني تطبيق الضمان الصحي الإلزامي على جميع الشركات والمؤسسات التي يعمل لديها 50 عاملاً وما دون، وذلك من باب توسيع تغطية التأمين الصحي للعاملين في القطاع الخاص السعودي، علماً أن نظام التأمين الصحي الإلزامي يستفيد منه شريحة كبيرة من غير السعوديين يبلغ عددهم نحو 3 ملايين عامل أجنبي بحسب أرقام وزارة العمل السعودية أي ما نسبتهم نحو 68,1 في المئة من المشمولين بالتأمين الصحي، الذين يبلغ عددهم الإجمالي 4,4 ملايين مضمون. ومع إصدار القرار الأخير وشمولية التأمين الصحي الإلزامي للمواطنين السعوديين، من المتوقع أن تركز شركات التأمين الصحي، والتي تحتاج إلى ترخيص من قبل المجلس لإصدار عقود التأمين الصحي، على شريحة المواطنين السعوديين الذين لا يملكون تأميناً صحياً حتى الآن، الأمر الذي سيساهم في نمو حجم هذه المحفظة على مستوى السوق والتي تعد من أنشط فروع التأمين في المملكة، حيث يبلغ إجمالي أقساط التأمين الصحي المكتتبة العام 2007 نحو 3 مليارات ريال، أي ما نسبته 36 في المئة من إجمالي الأقساط المصدرة العام 2007 وبمعدل نمو 38 في المئة مقارنة بالعام 2006.

ويأتي التأمين على السيارات في المرتبة الثانية مع إجمالي أقساط بقيمة 2,4 مليار ريال أي ما نسبته 28 في المئة من السوق وبمعدل نمو 27 في المئة مقارنة بالعام 2006.

وتبلغ قيمة الأقساط المصدرة في فرع التأمينات العامة 5,2 مليارات ريال أي ما نسبته 60 في المئة من إجمالي الأقساط المصدرة في سوق المملكة وبنسبة نمو 15 في المئة مقارنة بالعام 2006.

8 شركات: 61 في المئة من السوق

منذ ما قبل مرحلة تنظيم سوق التأمين في السعودية، كانت الشركة التعاونية للتأمين الأكبر على مستوى حجم الأقساط والموجودات ورأس المال والأرباح. وبعد خصخصتها منذ نحو 3 أعوام وإدراجها في السوق المالية السعودية، حافظت الشركة على موقعها في المرتبة الأولى مع إجمالي أقساط بلغت قيمتها العام الماضي 1,911 مليار ريال، إلا أن مجموعة المتوسط والخليج للتأمين وإعادة التأمين التعاوني (ميدغلف)، تخطتها لجهة رأس المال، وباتت هي الأكبر في السوق السعودية مع رأس مال يبلغ 800 مليون ريال سعودي، وبذلك تكون المجموعة تخطّت بكثير رأس المال المطلوب من الشركات بموجب قانون تنظيم أعمال التأمين وهو 100 مليون ريال سعودي.

وتستأثر 8 شركات تأمين فقط بنسبة 61 في المئة من سوق التأمين في المملكة العربية السعودية، مقابل 39 في المئة موزعة بين الشركات الـ34 المتبقية العاملة في السوق.

وتبقى الإشارة إلى أنه في أبريل المنصرم، انتهت المهلة المحددة لشركات التأمين لتسوية أوضاعها أو الخروج من السوق، إلا أنه لم يسجل أي خروج حتى ذلك التاريخ، لا بل عمدت مؤسسة النقد العربي السعودي إلى تمديد فترة السماح ما بين 6 و8 أشهر للشركات التي تدرس ملفاتها حالياً، وذلك وفقاً لتطور إجراءات الترخيص الخاصة بكل شركة. ■

الترخيص لـ 5 شركات جديدة بينها واحدة لإعادة التأمين

8 شركات تستحوذ على 61 في المئة من السوق

شركات التأمين المرخّصة في السعودية

الشركات المدرجة

1 – الشركة التعاونية للتأمين
2 – شركة المتوسط والخليج للتأمين وإعادة التأمين التعاوني (ميدغلف)
3 – شركة ملاذ للتأمين التعاوني
4 – الشركة العربية السعودية للتأمين التعاوني (سايكو)
5 – شركة الأهلي للتكافل
6 – شركة ساب للتكافل
7 – شركة الدرع العربي للتأمين التعاوني
8 – شركة إياك السعودية للتأمين التعاوني (سلامة)
9 – شركة اتحاد الخليج للتأمين التعاوني
10 – الشركة السعودية الفرنسية للتأمين التعاوني
11 – شركة سند للتأمين وإعادة التأمين التعاوني
12 – شركة الاتحاد التجاري للتأمين التعاوني
13 – شركة الصقر للتأمين التعاوني
14 – الشركة السعودية الهندية للتأمين التعاوني
15 – شركة التأمين العربية التعاونية
16 – الشركة السعودية المتحدة للتأمين التعاوني
17 – شركة بوبا للتأمين التعاوني
18 – الشركة الأهلية للتأمين التعاوني
19 – شركة مجموعة المتحدة للتأمين التعاوني (أسيج)
20 – الشركة المتحدة للتأمين التعاوني
21 – الشركة السعودية لإعادة التأمين التعاوني

الشركات غير المدرجة بعد

- شركة وقاية للتأمين وإعادة التأمين التكافلي
- شركة الراجحي للتأمين التعاوني
- شركة أكسا للتأمين التعاوني
- شركة آيس العربية للتأمين التعاوني

رئيس الاتحاد السوري لشركات التأمين:
21 في المئة معدل نمو أقساط التأمين في سورية

دمشق - "الاقتصاد والأعمال"

يرى رئيس الاتحاد السوري لشركات التأمين سليمان الحسن أنّ سوق التأمين السورية لا تزال، بعد مرور 3 سنوات على فتحها أمام الاستثمار الخاص، في طور النمو، وأمامها خطوات للوصول إلى حد النضوج، إلا أنه يرى أن النتائج المحققة حتى الآن ومعدلات النمو السنوية تدعو للتفاؤل. ويكشف أنّ شركتين أو 3 شركات تأمين تستعد لدخول سوق التأمين السورية، لتنضم إلى 13 شركة تعمل حالياً.

يقول الحسن: "حققت شركات التأمين السورية أقساطاً إجمالية بلغت قيمتها خلال النصف الأول من العام الحالي، بحسب هيئة الإشراف على التأمين، نحو 5 مليارات ليرة سورية. ومن المتوقع أن يزداد هذا الرقم بنسبة جيدة حتى نهاية العام. وبلغ معدل النمو السنوي لهذه الأقساط 21 في المئة". ويوضح الحسن: "فرع تأمين السيارات يعتبر الأنشط، إذ يشكل 60 في المئة من إجمالي الأقساط، في حين تتقاسم الفروع الأخرى الباقي بنسب متقاربة".

مضيفاً: "يبلغ عدد الشركات العاملة حالياً في السوق السورية 13، وهي موزّعة ما بين التأمين التقليدي والتأمين التكافلي. وهناك 2 أو 3 شركات تستعد لدخول السوق"، مشيراً إلى أن الشركات العاملة "ملزمة بالانضواء تحت لواء الاتحاد السوري لشركات التأمين".

ويعتبر الحسن "أن كل تجربة اقتصادية جديدة تحتاج إلى فترة زمنية معينة لتنضج وتتبلور بالصورة المطلوبة. وتختلف هذه الفترة بحسب طبيعة كل سوق والسياسة العامة للبلد ونوع القطاع الاقتصادي". يقول: "بالنسبة إلى القانون، لا يوجد تشريع كامل. ومن الطبيعي أن يسفر التطبيق العملي عن وجود بعض الثغرات، وإن كانت قليلة. وفي هذا الصدد يقوم الاتحاد السوري، ممثلاً لشركات التأمين، بالتواصل مع هيئة الإشراف، وهي الجهة التي قامت بصياغة هذا القانون، لمعالجة كل ثغرة".

شركتان جديدتان

وعن الإقبال على الاستثمار في قطاع التأمين السورية، يوضح الحسن: "ما زال هناك إقبال على الاستثمار في قطاع التأمين، ولكن بالتأكيد ليس بالصورة التي بدأ بها، حيث كانت الفرص الاستثمارية أكبر بكثير. فالمنافس الوحيد كان المؤسسة العامة السورية للتأمين بينما تتساوى جميع الشركات الأخرى الوافدة، من حيث الفرص الاستثمارية. أما الآن، مع وجود 13 شركة في السوق تقدم جميع أنواع التأمين، وقد استطاعت كل واحدة منها أن تبني لنفسها قاعدة من الزبائن وتستحوذ على جزء من السوق، أصبح دخول السوق بالنسبة للشركات الجديدة يحتاج إلى جهد مضاعف وزمن أكبر لتثبت موقعها، إلا في حال دخولها إلى السوق بشكل جديد كشركات إعادة التأمين مثلاً، أو التأمين التخصصي".

وحول الاتجاهات الجديدة في القطاع، يقول: "هناك اتجاهان فقط في قطاع التأمين، هما التأمين التقليدي (التجاري) الذي تمارسه غالبية شركات التأمين، والتأمين التكافلي الذي برز في السنوات الأخيرة بقوة ولقي إقبالاً كبيراً في الدول الإسلامية عموماً والعربية خصوصاً. علماً أن التأمين التكافلي لا يختلف من حيث الخدمات المقدّمة عن التأمين التقليدي، ولكن الاختلاف يأتي في التعاملات المالية التي تمارس وفق أسس الشريعة الإسلامية، وهي فكرة مطوّرة عن صناديق التكافل الإسلامي".

2 أو 3 شركات تأمين جديدة قد تدخل السوق قريباً



سليمان الحسن

ويتابع شارحاً: "أما بالنسبة للتأمين عبر المصارف، فهو أحد التحالفات التي فرضها التقارب والتكامل بين الأعمال المصرفية والتأمينية، ما يجعل تقديم الخدمات التأمينية عبر المصارف فكرة ذات فائدة للطرفين وللمتعاملين في الوقت نفسه. وتعد التحالفات الاقتصادية بين المصارف وشركات التأمين من أنجح التحالفات الاقتصادية عالمياً".

التأهيل والوعي

ورداً على سؤال عن الكوادر البشرية ودور الاتحاد في هذا المجال، يفيد الحسن: "تتبع كل شركة سياسة خاصة في تأهيل كوادرها، وينحصر دور الاتحاد السوري لشركات التأمين في إقامة الندوات والمحاضرات التي تهدف إلى التوعية التأمينية بشكل عام، مع الحرص أن يساهم وجود هذا العدد الكبير من الشركات في تشغيل أكبر عدد ممكن من الكوادر البشرية المحلية. أما الاتحاد فهو المظلة الحامية لجميع الشركات العاملة والممثل لمصالحها، وفي الوقت نفسه الضابط لعملها والمشرف على التزامها بممارسة العمل التأميني وفق أسس فنية. أما عن أهداف الاتحاد فهي متغيرة وفقاً لمتطلبات المرحلة، إلا أنها تتمحور جميعها حول الوصول بصناعة التأمين السورية إلى أرقى المستويات".

وعن الوعي التأميني، يقول: "هناك تعاون بين جميع شركات التأمين والاتحاد لمواجهة هذه المشكلة. ويتمثل هذا التعاون في إقامة حملة إعلامية كبيرة ومستمرة في جميع وسائل الإعلام المسموعة والمقروءة والمرئية".

وعن المنافسة، يجيب: "هذا أمر طبيعي فلا توجد سوق مفتوحة تخلو من خلل ما في الممارسة. إلا أن بعض الشركات تلجأ إلى تكسير الأسعار بما يتجاوز في بعض الأحيان الحدود الفنية بكثير". ■

Cityscape
Dubai

مركز دبي الدولي للمعارض

أضخم حدث عالمي في تجارة العقارات

يجمع الحدث جميع رواد العقارات في العالم

خطط لزيارتك من الآن!

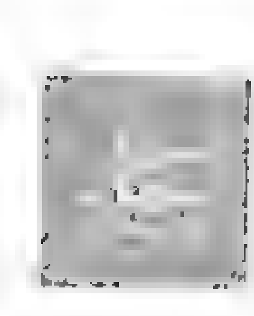
سجل مسبقا على الإنترنت على: www.cityscape.ae/register

- من أكثر من ١٤٠ دولة
- ٤ مؤتمرات عالمية تتزامن مع الحدث
- أكثر من ألف عارض

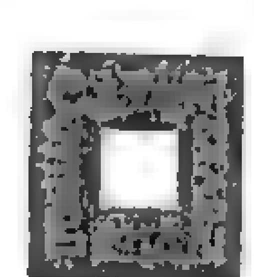
Platinum Sponsors









Gold Sponsors






Silver Sponsors










Regional Broadcasting Partner



تعاون بين شركة الخليج لإعادة التأمين و "بنك أوف نيويورك ميلون"

أعلنت شركة الخليج لإعادة التأمين المحدودة عن تعيين بنك أوف نيويورك ميلون BNY Mellon المتخصص في إدارة الأصول وخدمات الأوراق المالية، لتوفير الوصاية الدولية والاعتمادات المالية وخدمات الإقراض بالأوراق المالية للشركة.

وتستهدف الخليج لإعادة التأمين الأصول ذات القيمة العالية في قطاعات النفط والغاز، والصناعة والمرافق والنقل في دول مجلس التعاون الخليجي. وسيشمل عمل الشركة عمليات إعادة التأمين في مجموعة واسعة من منتجات تأمين الممتلكات والحوادث والتي تشمل تأمين الطيران والطاقة والنقل التجاري والبحري والتأمينات الهندسية على أساس اختياري أو تعاقدي.

وتم الترخيص لشركة الخليج لإعادة التأمين من قبل "سلطة دبي للخدمات المالية" ومقرها "مركز دبي المالي العالمي"، وتأسست مناصفة بين كل من: مؤسسة الخليج للاستثمار، و"آرش لإعادة التأمين المحدودة"، وهي شركة تأمين وإعادة تأمين مملوكة لآرش كابيتال غروب، ومقرها برمودا.

شراكة بين "العربية الإسلامية للتأمين" و"دي دبليو اس" للاستثمار

أعلنت الشركة العربية الإسلامية للتأمين "سلامة" عن توقيع اتفاقية شراكة مع "دي دبليو اس" للاستثمار، الذراع الاستثمارية في الصناديق المشتركة التابعة لمجموعة دويتشه بنك.

وبموجب هذه الشراكة، ستوفر "سلامة" لعملائها مجموعة من صناديق "دي دبليو اس"، المتوافقة مع الشريعة الإسلامية والتي تختلف بحسب فئة الأصول والمنطقة التي سيستثمر فيها.

وقال مدير وحدة التكافل العائلي لدى "سلامة" نويل دي ميلو: "ستساعدنا الشراكة الجديدة بشكل كبير في تحقيق أهدافنا بزيادة انتشار خطط التأمين الإسلامية في الإمارات والتي تتميز بسعرها التنافسي، وبمرونتها وتلبيتها لاحتياجات الفرد العادي".

وقال مدير إدارة الأصول في "دويتشه بنك" الشرق الأوسط وإفريقيا طارق لطفي: "إننا نعتبر "سلامة" شريكنا المفضل لنشر الحلول الاستثمارية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية من "دي دبليو اس" للاستثمار لما تتمتع به من ثقة عالية وجودة وتنوع منتجاتها، وللمعايير العالية التي تطبقها".

"دبي للتأمين" قريباً في تركيا

كشف الرئيس التنفيذي لشركة "دبي للتأمين"، التابعة لـ"دبي القابضة"، عبد الرزاق الجاسم عن عزم الشركة تأسيس شركة تأمين في تركيا برأس مال قدره 50 مليون دولار، على أن تباشر أعمالها مطلع العام 2009.

وحققت "دبي للتأمين" خلال النصف الأول من العام الجاري أرباحاً بلغت 74,1 مليون درهم، مقابل 920, مليوناً في الفترة نفسها من العام الماضي. وبلغت قيمة موجوداتها خلال الفترة نفسها 603,4 ملايين درهم مقابل 511,6 مليوناً في نهاية العام 2007، وحقوق المساهمين 513,4 مليوناً مقابل 447,9 ملايين درهم.

أكسا الخليج للتأمين: نمو الإيرادات بنسبة 60%

أعلنت أكسا الخليج للتأمين عن نمو إيراداتها بنسبة 60 في المئة خلال الأشهر الستة الأولى من العام 2008 مقارنة بالفترة نفسها من العام 2007. وسجلت نمواً بمعدل 66 في المئة في قطاع الشركات و51 في المئة في قطاع الأفراد.

وقال الرئيس التنفيذي في أكسا الخليج والشرق الأوسط جين لويس لورانت خوسيه: "حققت عملياتنا في المنطقة، وبالتحديد في دولة الإمارات والبحرين وعُمان وقطر والسعودية، معدلات نموا قويا، وساهمت الإمارات بأكثر من نسبة 50 في المئة من النمو المحقق".

وأضاف: "تطمح أكسا إلى تطوير محفظة منتجاتها الإقليمية الخاصة بعملائها في قطاعي الشركات والأفراد، خاصة فيما يتعلق بخدمات التأمين على الحياة والتأمين الصحي".

"آر إس إيه" للتأمين تعزز فريقها في المنطقة

أعلنت آر إس إيه (RSA) للتأمين عن تعزيز فريقها الإقليمي في منطقة الشرق الأوسط وآسيا عبر تعيين 5 أعضاء جدد هم: جون أوبريان مديراً للتأمينات البحرية، وتيري دنينغ مديراً للمطالبات في قسم الهندسة والإنشاءات، وجون جيليوت مديراً لتأمين العقارات في الشرق الأوسط، ودين بولا وبن هازلتون مستشارين لحلول إدارة المخاطر.

وقال الرئيس التنفيذي للشركة في منطقة آسيا والشرق الأوسط سكوت بيكرينغ: "يمثل الشرق الأوسط منطقة نمو مهمة جداً بالنسبة إلى "آر إس إيه"، ويأتي تعيين الكفاءات الجديدة ضمن خططنا المستمرة لتنمية أعمالنا وتطويرها في المنطقة".

يذكر أن "آر إس إيه" أبدت التزاماً كبيراً ببناء فريق إقليمي متين لدعم أسواقها الناشئة في آسيا والشرق الأوسط، وذلك في أعقاب إطلاق استراتيجية تغيير العلامة التجارية في أبريل المنصرم والنمو المتواصل في محفظتها خلال العام الجاري.

التأمين الصحي لتجار مصر مطلع العام المقبل


محمد المصري

أعلن رئيس الاتحاد العام للغرف التجارية المصرية محمد المصري عن بدء تنفيذ مشروع التأمين الصحي الخاص بالتجار مطلع العام المقبل، وذلك بموجب اتفاق بين الاتحاد والجمعية المصرية للتأمين التعاوني.

ومن المتوقع أن يغطي المشروع نحو 3,5 ملايين تاجر وعائلاتهم على مستوى مصر، وهو يشمل 3 شرائح: الأولى، التغطية التأمينية في مستشفيات الدرجة الأولى تصل قيمتها إلى 10 آلاف جنيه سنوياً مقابل اشتراك شهري قيمته 10 جنيهات؛ الشريحة الثانية، خدمات العيادات الخارجية في المستشفيات والعلاج الطبيعي وجراحات اليوم الواحد وصور الأشعة مقابل 20 جنيهاً شهرياً؛ والشريحة الثالثة، صرف الأدوية مقابل اشتراك شهري بقيمة 40 جنيهاً شهرياً.

وقال مدير إدارة التأمين الطبي في الجمعية المصرية للتأمين التعاوني حسام مجدي أنه جرى إعداد شبكة طبية متكاملة بين الجمعية والمستشفيات لتفعيل بنود الاتفاقية مع مستشفيات الجيزة وبورسعيد والمنصورة وأسوان.

تعاون بين "رتاج للتأمين التكافلي" وبنك الكويت الدولي

كشفت شركة "رتاج للتأمين التكافلي" أنها تحضر، بالتعاون مع بنك الكويت الدولي، لتقديم خدمات تأمينية ومصرفية مشتركة.

وذكر مدير عام الشركة داود توفيق أن الشركة والبنك يعرضان حالياً بعض المنتجات التأمينية التي تم الاتفاق على تقديمها لعملاء البنك، الذي انطلق بتقديم خدماته المتوافقة مع الشريعة الإسلامية في السوقين الكويتية والإقليمية.

وأضاف توفيق أن "رتاج للتأمين التكافلي" تقوم حالياً بإعداد برامج تأمينية مختلفة بعد أن غيّرت اسمها ("وربه للتأمين التكافلي" سابقاً)، والتي ستساعدها على مواصلة نموها في سوق التأمين الكويتية، ولتنطلق نحو الانتشار في الأسواق الإقليمية، في ظل نتائج إيجابية جداً يتوقع أن تحققها الشركة في نهاية العام الجاري.

الخطوط التونسية في عيدها الـ 60: تحديث الأسطول ومصنع لـ "ايرباص" في تونس

تونس - الإقتصاد والأعمال

تحتفل الخطوط الجوية التونسية هذا العام بعيدها الـ60، مع مسيرة حافلة بالإنجازات مكنتها من مواكبة التطور الاقتصادي التونسي. واستطاعت الشركة في السنوات الأخيرة من اختراق الحدود التونسية والتحول إلى شركة ذات بعد إقليمي، تصدّر خبرتها وخدماتها إلى دول الجوار، خصوصاً إلى موريتانيا حيث ساهمت في تأسيس شركة موريتانية جديدة للنقل الجوي. وتقوم الخطوط التونسية بإرسال البعثات بشكل دوري إلى نواكشوط لتدريب الكوادر الموريتانيين.

على الرغم من الصعوبات التي تواجهها شركات الطيران في العالم بسبب الأزمة الاقتصادية وارتفاع أسعار النفط التي تعتبر العامل الأهم في كلفة التشغيل، تمكنت الخطوط التونسية من تحقيق نتائج جيدة في النصف الأول من العام الحالي. وقال الرئيس والمدير العام للخطوط التونسية **نبيل الشتاوي**: "إن الشركة سجلت خلال الأشهر الخمسة الأولى من العام الحالي ارتفاعاً في نسبة المداخيل بلغ 10 في المئة مقارنة بالعام الماضي. أما على مستوى عدد المسافرين فقد حققت الشركة تطوراً بنسبة 7,6 في المئة، وتعتبر هذه النتائج إيجابية جداً نظراً للظروف الاقتصادية العالمية، خاصة مع ارتفاع أسعار النفط والمواد الأساسية التي تثقل كاهل الشركة وتقلص من قدرتها التنافسية."

كما تعتبر هذه النتائج مؤشراً على سلامة التوجهات وعلى قدرة المؤسسة على مواجهة الصعوبات والظروف الطارئة والتغلب عليها. ولعل أهم ما في توجهات الشركة، حسب **الشتاوي**، أنها ترفض تحميل المسافرين أعباء الظرف الاقتصادي عبر رفع أسعار التذاكر، وبالتالي لا يبقى أمامها سوى تحسين الخدمات والحدّ من المصاريف لمواجهة المنافسة الشرسة.

16 طائرة جديدة

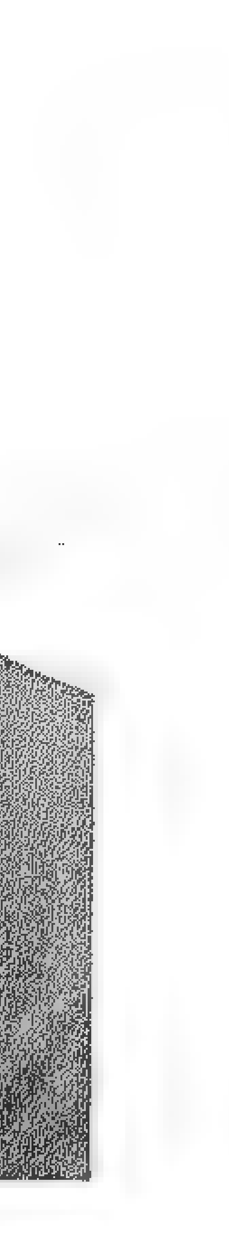
وتطمح التونسية إلى زيادة نسبة إشغال طائراتها بنسبة 75 في المئة خلال السنوات القليلة المقبلة، معتمدة على نمو السياحة التونسية وتطور حركة الأعمال في تونس، وأيضاً على تحسين خدماتها وتحديث أسطولها. وفي هذا المجال وقعت الخطوط التونسية عقداً مع مجموعة ايرباص الأوروبية، تشتري بموجبه 16 طائرة، منها 10 طائرات (أ320) و3 طائرات (أ350) بعيدة المدى، الأمر الذي سيساعدها على فتح خطوط جديدة، شرط التأكد من مردودية أي خط جديد، كما يقول **الشتاوي**. وستعتمد الشركة على مواردها الخاصة والقروض المصرفية لتمويل شراء هذه الطائرات.

وكانت الخطوط التونسية افتتحت عدداً من الخطوط باتجاه البلدان العربية ونحو غرب أفريقيا خصوصاً موريتانيا. وإلى جانب خطوطها التقليدية في منطقة الخليج، أشرف **الشتاوي** قبل نحو عام على افتتاح خط جديد للشركة يربط تونس بالكويت والبحرين، إضافة إلى فصل خط بيروت عن خط دبي.

رحلة الستين عاماً

تأسست الخطوط التونسية في العام 1948 أي قبل الاستقلال بسنوات، وكان معظم الموظفين من الجنسية الفرنسية. وفي العام 1958 باتت تونسية بالكامل وبدأ تدريب الطيارين التونسيين في قواعد ومراكز في فرنسا والمغرب، ودخلت للمرة الأولى مضيفات تونسيات إلى فريق عمل الشركة.

في العام 1968 تعزز دور الشركة في النقل السياحي، وتطور نشاط الرحلات السياحية ما اضطرها إلى استئجار الطائرات لتلبية الطلب. وبموازاة تعزيز قطاع الطيران المدني بالتجهيزات والمطارات الجديدة في تونس، كانت الخطوط التونسية تتوسع نحو بلدان أوروبا وأفريقيا وتجدد أسطولها باستمرار، فاشترت أول طائرة ايرباص 300 في 1982.


نبيل الشتاوي

بعد التغيير الذي حصل في تونس العام 1987، دخلت الخطوط التونسية مرحلة تغيير شاملة، فتغيّر شعار الشركة لتأخذ طائراتها مظهراً جديداً بألوان زاهية، وبدأ برنامج واسع لتحديث الأسطول بعد انتقال الشركة إلى مبناها الجديد قرب مطار قرطاج الدولي.

وكانت عملية تحديث الأسطول في التسعينات واحدة من أهم الانجازات في عالم الطيران في أفريقيا، إذ تمكنت الشركة من تقديم خدمات جديدة راقية، فأصبحت مقاعد درجة الأعمال أمراً ضرورياً في كل طائرة، ونشأت درجة الامتياز وخدمات المسافرين الأوفياء. وكانت الخطوط التونسية أول شركة في المنطقة تطبق التذكرة الإلكترونية.

وشهد العام 1995 إقرار الحكومة فتح 20 في المئة من رأس مال "الخطوط التونسية" ليصبح سهمها متداولاً في البورصة، كما أعلنت عن درجة الامتياز الجديدة على رحلاتها. وفي العام 1999 وقعت "الخطوط التونسية" اتفاق تحالف مع شركة "اير فرانس".

ومنذ مطلع الألفية الثالثة، بدأت الشركة تعزز موقعها بين شركات الطيران العربية والعالمية. وفي العام 2007، اشترت طائرة جديدة من طراز ايرباص 319 بتجهيزات عصرية ووسائل للراحة والترفيه، واحتفلت بافتتاح خط تونس الكويت البحرين. كل ذلك في إطار برنامج واسع يهدف إلى عملية تحديث جديدة للأسطول، ورفع مستوى الخدمات وتقديم المزيد منها، والسعي إلى مواجهة المنافسة الشرسة التي يشهدها قطاع النقل الجوي خصوصاً بعد قيام تحالفات دولية وعمليات دمج كبرى، إضافة إلى حصول الخطوط التونسية على شهادة دولية للجودة ونوعية الخدمات. ■

"أجيليتي" تدير أنشطة التخزين لشركة البترول الوطنية الكويتية


دخيل الدخيل

وقعت شركة أجيليتي عقداً مع شركة البترول الوطنية الكويتية بقيمة 3,2 ملايين دينار كويتي لمدة 5 سنوات، تقوم "أجيليتي" بموجبه بإدارة الأنشطة التخزينية للشركة في الكويت، مثل إدارة المواد وقطع الغيار وحماية المخزون وإعادة التنظيم.

وأوضح مدير المبيعات في شركة "أجيليتي" دخيل الدخيل أنه بالإضافة إلى الخدمات المذكورة في العقد، ستقوم "أجيليتي" بتزويد شركة البترول الوطنية الكويتية بخدمات ذات قيمة مضافة تشمل الفحص والتوصيل الداخلي وإدارة الجرد وإعداد التقارير. كما ستوفر "أجيليتي" للشركة كافة متطلباتها اللوجيستية، بما فيها الشحن والتوصيل والتخليص الجمركي.

وكانت شركة البترول الوطنية الكويتية بدأت بتعهيد عمليات التخزين إلى "أجيليتي" في العام 2003.

... وتستحوذ على "بايسوي" الصينية

من ناحية أخرى، وقعت شركة "أجيليتي" اتفاقية استحواذ على شركة "بايسوي يونايتد لوجيستيكس ليمتد" لتعزيز شبكتها الداخلية في الصين.

وتعد "بايسوي" إحدى شركات الخدمات اللوجيستية الداخلية التي يقع مقرها في مدينة شنغهاي، وتركز على تقديم مجموعة من الخدمات، بما فيها النقل الداخلي والإقليمي والتخزين.

وتمتلك "بايسوي" التي تتمتع بخبرة طويلة تتجاوز الـ 15 عاماً، شبكة تضم 15 موقعاً في كافة أرجاء الصين. وتدير 8 مراكز لوجيستية. كما تمتلك الشركة أسطولاً من الشاحنات، وتعمل مع أكثر من 75 شركة شاحنات بشكل منتظم لتلبية احتياجاتها الإقليمية في التوزيع.

"بوينغ" و"مصر للطيران" توقعان اتفاقية شراء طائرات جديدة

أعلنت شركتا "بوينغ" و"مصر للطيران" عن توقيعهما اتفاقية لشراء طائرتين من طراز 777-300ER كجزء من مشروع تحديث أسطول الشركة من الطائرات المخصصة للرحلات الطويلة. وبلغت قيمة الصفقة 529 مليون دولار.

وقال رئيس مجلس إدارة شركة مصر للطيران القابضة **توفيق عاصي**: "إن كفاءة طائرة بوينغ 777 ومدى طيرانها البعيد، إضافة إلى حجم حمولتها الكبير أثناء الطيران، من أهم العوامل التي نأخذها في الاعتبار لتعزيز قدراتنا على مواكبة البيئة التنافسية التي يشهدها قطاع صناعة الطيران في المنطقة والعالم. وكعضو جديد في تحالف "ستار الاينس"، فإننا نتطلع لتوسيع شبكة الوجهات التي تصل إليها رحلاتنا الجوية حول العالم، وتقديم أفضل وسائل الراحة والخدمات لعملائنا مع التصميم الجديد والديناميكي لمقصورات درجة رجال الأعمال التي تتمتع بها طائرات بوينغ 777-300ER". وقال نائب رئيس المبيعات في الشرق الأوسط وأفريقيا في شركة بوينغ للطائرات التجارية مارتي بينتروت: "إن الأداء التشغيلي لطائرة 777 وكفاءتها في توفير استهلاك الوقود إلى جانب انخفاض تكاليف الصيانة سيكون لها أثر كبير على تعزيز نمو شركة مصر للطيران، كما أنه سيساعدها على زيادة أرباحها".



إحدى الطائرات من طراز 777-300ER

إحياء خط السكة الحديدية بين القاهرة والقناطر الخيرية

في بادرة هي الأولى من نوعها في مصر، قدّمت مؤسسة عامر الخيرية التابعة لمجموعة عامر مساهمة بمبلغ مليون جنيه مصري لتشغيل خط سكك الحديد بين القاهرة والقناطر الخيرية.

وللمناسبة تمّ الاحتفال ببدء التشغيل برعاية وزير النقل المهندس محمد منصور ورئيس المجموعة منصور عامر.

وسيتم تشغيل 5 عربات حديثة، تساهم في التخفيف من الضغوطات على هذا الخط عبر الأوتوبيسات، فضلاً عن ارتفاع التكلفة نتيجة لارتفاع أسعار الوقود.

وكان خط السكة هذا متوقفاً منذ فترة ثم أعيد تشغيله بسعر رمزي في المراحل الأولى مع التزام مؤسسة عامر الخيرية تقديم اشتراكات مجانية للطلاب.

"طيران الإمارات" تنطلق من المبنى الجديد في مطار دبي



موظفو "طيران الإمارات" يبدأون العمل في المبنى الجديد

كشفت "طيران الإمارات" استعداداتها للانتقال إلى المبنى الجديد الخاص برحلاتها في مطار دبي، وذلك عقب الإعلان مؤخراً عن أن المبنى الجديد (الرقم 3) أصبح جاهزاً وسيتم تشغيله على مراحل بدءاً من 14 أكتوبر الجاري.

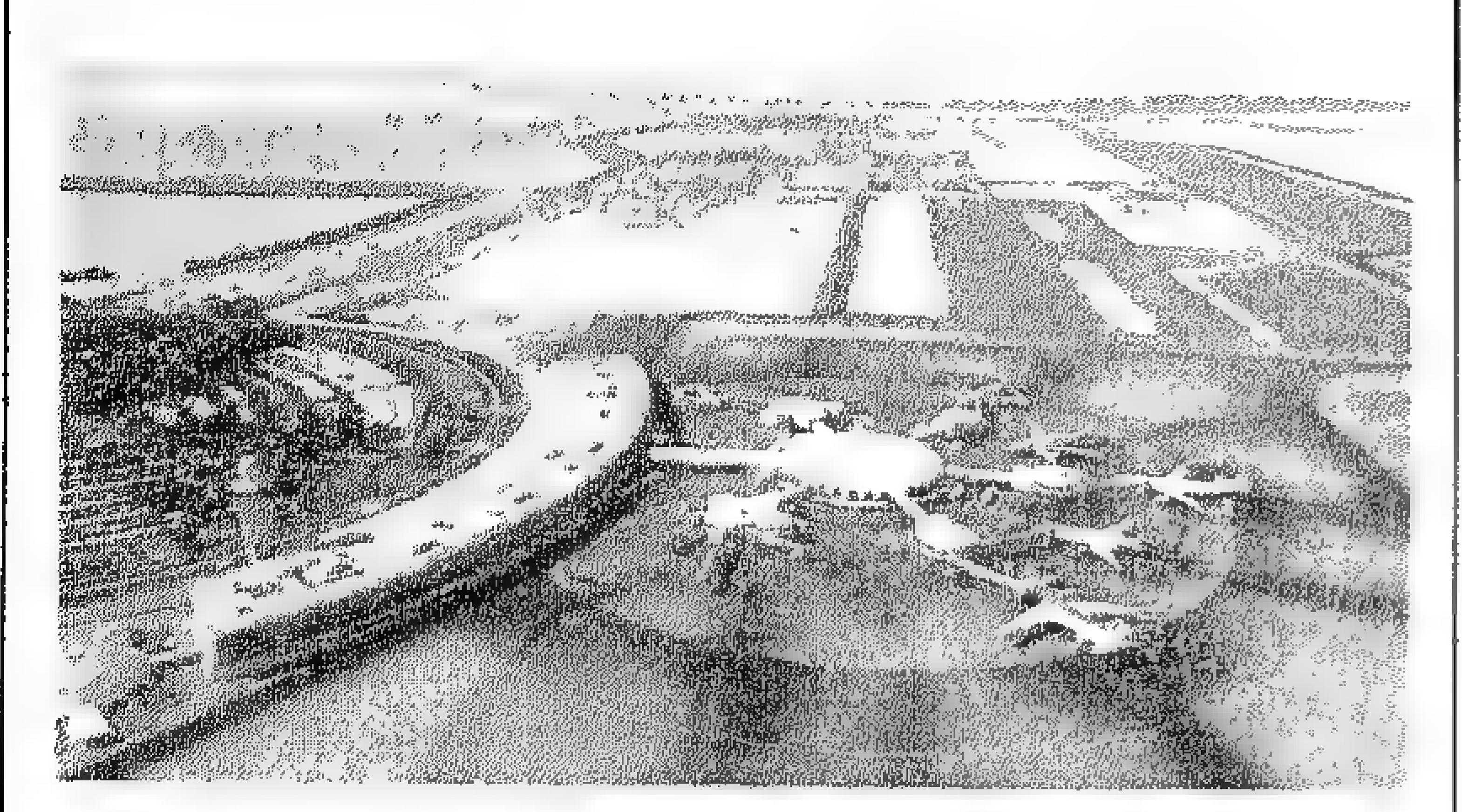
وأعلن الرئيس الأعلى الرئيس التنفيذي لـ"طيران الإمارات" الشيخ **أحمد بن سعيد آل مكتوم** أن الرحلة "ئي كيه 843"، من دبي إلى الدوحة، والتي تتم بطائرة إيرباص A330– 200، ستكون أولى رحلات "طيران الإمارات" التي ستدشن المبنى الجديد.

وقال: "سوف يمثل 14 أكتوبر المقبل يوماً مميزاً في تاريخ "طيران الإمارات"، حيث سنتيح لركابنا الاستمتاع بمرافق وتسهيلات مبنانا الجديد، الذي يتميز بالحداثة والرحابة والفخامة، والانطلاق في رحلاتهم برفقة الأصدقاء أو أفراد العائلة بمنتهى الراحة. ومع وجود خمس بوابات مخصصة لطائرات إيرباص A380، فإن المبنى الجديد سيكون المنطلق المثالي لطائراتنا الجديدة ذات الطابقين".

وأضاف: "تمضي طيران الإمارات قدماً في خططها للمزيد من التوسع عالمياً، وسوف يشكل مبنانا الجديد منطلقاً مثالياً لنمونا المتواصل. ولا شك في أن ركابنا يرون في طيران الإمارات مرادفاً للخدمة المتميزة، وسوف يساعدنا المبنى الجديد على تقوية وتعزيز هذا الارتباط إن على الأرض أم في الأجواء".

وسوف تتضمن المرحلة الأولى نقل رحلات طيران الإمارات إلى دول مجلس التعاون الخليجي والأميركيتين، وعددها 40 رحلة يومياً، إلى المبنى الرقم 3. وتشكل هذه الرحلات ما نسبته 15 في المئة من إجمالي عمليات الناقلة. وتشمل المرحلة الثانية نقل الرحلات إلى بقية دول الشرق الأوسط والقارة الأفريقية وبمجموع 99 رحلة يومياً، أي ما يعادل 37 في المئة من عمليات طيران الإمارات.

مطار أبوظبي: 9 ملايين مسافر خلال العام



مطار أبوظبي الدولي

ارتفع عدد المسافرين في مطار أبوظبي الدولي خلال شهر يوليو الماضي بنسبة 25 في المئة، مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي. وكشف تقرير أعلنت عنه شركة أبوظبي للمطارات (أداك) أن معدلات النمو في حركة المسافرين حافظت على مستوى الارتفاع الذي شهدته خلال النصف الأول من العام الحالي.

وقال الرئيس التنفيذي لشركة أبوظبي للمطارات **رودي فرشيللي**: "كنا نتوقع أن يشهد شهر يوليو معدلات نمو مرتفعة في حركة المسافرين بسبب فترة الصيف، إلا أن معدلات النمو التي حققها المطار منذ بداية العام وحتى الآن، مقارنة بالفترة نفسها من العام 2007، هو دليل مهم على زيادة الاهتمام بالمطار كبوابة للسفر إلى مختلف دول المنطقة والعالم". وأضاف: "إذا قمنا بتطبيق نمط النمو نفسه على مجمل العام 2008، فلن نخطئ بتوقعاتنا إذا ما قلنا أننا سنتخطى عتبة الـ 9 ملايين مسافر بحلول نهاية العام 2008".

وتتوقع شركة "أداك" أن يؤدي افتتاح المبنى الثالث التابع إلى مطار أبوظبي الدولي إلى تلبية الطلب المتزايد للسفر من وإلى دولة الإمارات العربية المتحدة. ومن المتوقع أن يرفع هذا المبنى الجديد الطاقة الاستيعابية للمطار بمعدل خمسة ملايين مسافر إضافي، وذلك بمجرد التشغيل التدريجي والمدروس لعدد من العمليات الأساسية والذي من المتوقع أن يتم في نهاية العام الجاري.

وسترتفع القدرة الاستيعابية للمطار بعد افتتاح مبنى المسافرين الثالث إلى 12 مليون مسافر سنوياً حيث سيتم استخدامه كمنشأة مؤقتة إلى حين افتتاح المبنى الرئيسي للمطار الجديد في غضون أربع سنوات والذي من المتوقع أن تصل قدرته الاستيعابية إلى 20 مليون مسافر سنوياً.

عمر بن غالب نائباً لمدير عام هيئة الطيران المدني في الإمارات

أعلنت الهيئة العامة للطيران المدني في الإمارات العربية المتحدة عن تعيين عمر بن غالب في منصب نائب المدير العام.

ويملك غالب خبرة تمتد لنحو 18 عاماً في قطاع الطيران المدني في دولة الإمارات، حيث التحق العام 1990 بـ"طيران الإمارات"، وتولى فيها وظائف عدة، منها مدير إقليمي في المملكة العربية السعودية ولبنان لمدة خمس سنوات، ثم انتقل للعمل في الإدارة الرئيسية كمدير للعلاقات الدولية والتعاون بين شركات الطيران لمنطقة الخليج والشرق الأوسط وأفريقيا، وشغل في الأعوام الأخيرة منصب مدير شؤون خدمات المسافرين.



ولكل سببٍ في العالم...

من وجهات راقية تتمتع بأعلى مستويات الفخامة والرفاهية في مختلف أنحاء العالم، إلى خدمات متميزة في عالم السياحة والسفر، ندعوك لتعيش تجربة فريدة في عالم سرايا المليء بالأوقات الثمينة التي ستقضيها مع عائلتك وأحبائك، لنجعل من رحلتك ذكرى لا تنسى.

"طاقة" تبيع جزءاً من حصصها في شركتين إلى "سوميتومو"

أعلنت شركة أبوظبي الوطنية للطاقة "طاقة" عن توقيع اتفاقية مع شركة "سوميتومو" لبيع 20 في المئة من حصتها في شركة "الشويهات سي إم إس" للطاقة (SCIPCO)، و50 في المئة من حصصها في "الشويهات او آند ام" المحدودة (SOMLP). وتأتي صفقة البيع بعد مناقصة عالمية أجرتها "طاقة"، وشهدت تنافساً حاداً بين الأطراف المشاركة.

وأعرب الرئيس التنفيذي لشركة "طاقة" **بيتر باركر هوميك** عن سروره بالاهتمام الكبير الذي أبدته الشركات العالمية لتعزيز علاقاتها مع "طاقة"، وقال: "إننا نتطلع إلى الشراكة مع "سوميتومو" والاستفادة من خبراتها الدولية المميّزة".

وبإتمام الصفقة، ستحتفظ "طاقة" بـ54 في المئة من الحصص في شركة SCIPCO، في حين ستمتلك كل من هيئة أبوظبي للكهرباء والماء ADWEA، وشركة "إنترناشيونال باور" ما نسبته 6 في المئة و20 في المئة على التوالي. كما ستحتفظ شركة "إنترناشيونال باور" أيضاً بـ50 في المئة من الحصص في شركة SOMLP.

إلى ذلك، فازت "طاقة نورث"، وهي جزء من عائلة "طاقة"، على جائزة ألبرتا 2007 لأفضل شركة من حيث معايير السلامة. وقال المدير الإداري لـ "طاقة نورث" **تيم غرانغر**: "استثمرت الشركة الكثير من الوقت والجهد للتقيد والالتزام بأعلى المعايير الخاصة بالصحة والسلامة في مكان العمل، وتأتي هذه الجائزة تقديراً لهذا الالتزام".



بيتر باركر هوميك

"دولفين للطاقة" تبدأ تزويد عُمان بالغاز

تبدأ شركة دولفين للطاقة، بدءاً من شهر أكتوبر الجاري، تزويد سلطنة عُمان بالغاز، تنفيذاً لاتفاقية سبق أن وقعتها "دولفين" مع شركة النفط العُمانية تنصّ على توريد 200 مليون قدم مكعب معياري من الغاز يومياً إلى السلطنة.

احمد الصايغ

نقل الغاز من قطر إلى عُمان سيتم عبر خط أنابيب دولفين إلى محطة استقبال الغاز في الطويلة في أبو ظبي، من خلال نظام توزيع الغاز في المنطقة الشرقية، ليعبر بعدها الحدود إلى عُمان عبر نظام توزيع الغاز في المنطقة الشرقية. وتورد حصة عُمان عبر وصلة في مدينة العين تقع على الحدود الإماراتية–العُمانية. وستظل هذه الاتفاقية سارية المفعول طيلة 25 عاماً على أن يبدأ العمل بها في تاريخ أقصاه 31 أكتوبر 2008.

ويقول الرئيس التنفيذي لشركة دولفين **أحمد علي الصايغ**: "إن هذا المشروع سيؤسس لشبكة غاز إقليمية حقيقية، وأن الشركة تتطلع إلى إنجاز التزاماتها تجاه هذا المشروع، وتجاه العقد الذي أبرمته مع سلطنة عُمان".

ومن جانبه، قال مدير عام "دولفين" في أبو ظبي **إبراهيم أحمد الأنصاري**: "إن إمدادات الشركة من الغاز وخط الأنابيب ونظم المراقبة لديها جاهزة لبدء توريد الغاز إلى عمّان، فور الانتهاء من فحص نظم ضغط الغاز الجديدة في عُمان وتشغيلها".

انطلاق أعمال شركة "أرامكو السعودية توتال للتكرير والبتروكيماويات"

انطلقت أعمال شركة "أرامكو السعودية توتال للتكرير والبتروكيماويات" المستحدثة، نتيجة اتفاقية شراكة وقعت، مؤخراً، بين شركة الزيت العربية السعودية "أرامكو"، وشركة "توتال" الفرنسية، على هامش اجتماع جدّه للطاقة.

وعقد مجلس إدارة الشركة الجديدة اجتماعه الأول برئاسة **د. سمير الطبيب**، وتم خلاله تعيين المهندس **سالم حمدان شاهين** في منصب الرئيس، كبير الإداريين التنفيذيين في الشركة. واعتماد ميزانية الشركة للربع الأخير للعام 2008، كما جرت مراجعة خطة العام 2009.

وتعدّ اتفاقية الشراكة بين "أرامكو" و"توتال" خطوة مهمة للبدء في أعمال إنشاء مصفاة في مدينة الجبيل الصناعية، بمواصفات عالمية وطاقة تكريرية تصل إلى 400 ألف برميل في اليوم.

وستقوم المصفاة المزمع إنشاؤها، والمقرر أن تبدأ أعمالها في نهاية العام 2012، بمعالجة الزيت الخام الثقيل، وتحويله إلى منتجات مكررة عالية الجودة. كما ستعمل على إنتاج الحد الأقصى من وقود الديزل ووقود الطائرات وبنزين السيارات، إضافة إلى بعض المنتجات البتروكيميائية مثل البارازيلين والبنزين العطري والبروبلين.

وأعربت الشركتان عن عزمهما طرح نسبة 25 في المئة من أسهم الشركة الجديدة للاكتتاب العام للمواطنين السعوديين، على أن يحتفظ الشريكان المؤسسان بحصة 37,5 في المئة من الملكية لكل منهما.



مشروع مشترك بين "شل" وشركة غاز الجنوب العراقية

وقّعت وزارة النفط العراقية "اتفاقية مبادئ" مع شركة "رويال داتش شل"، لإنشاء مؤسسة مشتركة، بين شركة "غاز الجنوب" العراقية وشركة "شل"، لمعالجة وتسويق كل الغاز الطبيعي المصاحب في محافظة البصرة.

وستقوم الشركة الجديدة بشراء الغاز المصاحب من عمليات استخراج النفط، واقتناء وتشغيل المرافق والمنشآت الحالية لتجميع ومعالجة الغاز، فضلاً عن استثمار موارد الشركة لإصلاح المنشآت والموجودات المعطلة، وتطوير مرافق ومنشآت جديدة. وستركّز الشركة جهودها في المراحل الأولى على إنشاء مصادر موثوقة للطاقة المحلية، بما فيها غاز البترول المسال LPG، وسوائل الغاز الطبيعي NGLs، إضافة إلى إمداد الغاز لمحطات توليد الكهرباء، وتسليم الغاز لشبكات التوزيع المحلية. وتسعى الشركة خلال المرحلة المقبلة لتطوير منشأة للغاز الطبيعي المسال LNG من أجل تصدير الغاز الطبيعي الذي يفيض عن حاجات الاستهلاك المحلي.

وستمتلك شركة غاز الجنوب الحصة الأكبر من أسهم الشركة المشتركة والتي تبلغ 51 في المئة، في حين تمتلك شركة شل نسبة الـ 49 في المئة الباقية.

يشار إلى أنه يتم حالياً حرق ما يزيد على 700 مليون قدم مكعب يومياً من الغاز الطبيعي الذي يتم إنتاجه من قبل شركات النفط كغاز مصاحب للنفط. وقيام الشركة الجديدة بتجميع ومعالجة هذا الغاز الطبيعي سيوفّر إمدادات مهمة وموثوقة للطاقة المحلية، ويخفض انبعاثات الغازات المسببة للاحتباس الحراري.

وفي حفل توقيع الاتفاقية في بغداد قالت المديرة التنفيذية للغاز والطاقة في شركة "شل" **ليندا كوك**: "إن العراق يمتلك إحدى أضخم قاعدة احتياطيات العالم من الغاز الطبيعي. وتتطلع شركة "شل" إلى تنفيذ الاتفاقيات من أجل تأسيس الشركة المشتركة وتوظيف استثمارات جديدة في البنية التحتية للطاقة في العراق."

"كابيفست" تغلق صندوق "الطاقة البديلة"


نبيل محمد هادي

أعلنت "كابيفست"، وهي إحدى المؤسسات الاستثمارية الإسلامية العاملة في المنطقة، عن إغلاق صندوق الطاقة البديلة. وكانت "كابيفست" أطلقت هذا الصندوق الاستثماري، ذا رأس المال المحمي مئة في المئة، بالتعاون مع "غولدمان ساكس" العالمي. ويتميز صندوق الطاقة البديلة كما يقول الرئيس التنفيذي لـ"كابيفست" **نبيل محمد هادي** بإمكانية التخارج منه بشكل تلقائي خلال فترة خمس سنوات، ما يوفر للمستثمرين الفرصة للاستفادة من الأداء العالي للسلع المستهدفة ولتحقيق ربح محتمل بنسبة 14 في المئة سنوياً، من دون تعريض رأس مالهم الأساسي للمخاطر.

وكانت الموجودات الأساسية التي استهدفها الصندوق هي: الغاز الطبيعي، فول الصويا، النفط الخام والنحاس. وتتوقع الدراسات التي أجريت على الأسواق زيادة كبيرة في الطلب العالمي على كل من هذه السلع، وذلك على المديين القريب والمتوسط.

"ساس" تطلق "الوحدة العالميّة لأعمال النفط والغاز"


بيتر فين

أطلقت شركة "ساس" المتخصصة في مجال توفير معلومات الأعمال وتطبيقات البرامج التحليلية والخدمات، "الوحدة العالميّة لأعمال النفط والغاز"، كقسم متخصص في احتياجات التكنولوجيا المتقدمة لقطاع الطاقة على النطاق العالمي. وتهدف "ساس" إلى الاستفادة من نمو قطاع النفط والغاز المزدهر في الشرق الأوسط بهدف توفير أحدث الحلول الذكية لاستقصاء معلومات الأعمال. وتتعامل الوحدة حالياً مع قائمة مهمة من العملاء العالميين، بينهم: "أدنوك"، "أرامكو السعودية"، "الشركة الكويتية للنفط"، الشركة النروجية "كونوكوفيليبس"، والشركة البرازيلية "بتروبراس".

وقال مدير تطوير الأعمال لشركة "ساس" في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا **بيتر فين**: "نعمل في "الوحدة العالمية لأعمال النفط والغاز" على تطوير الحلول بشكل متخصص لنساهم بدور مهم في سوق الشرق الأوسط في ظل نقص موارد المعلومات في هذا القطاع. وتتلخص ستراتيجيتنا في توفير الحلول المستدامة التي يمكن تعديلها بسهولة وفعالية وفقاً للتغيرات المستمرة".

"ميلينيوم إينيرجي" تزوّد مشروعين في الأردن بالطاقة الشمسية

أنهت الشركة الدولية لتصنيع تكنولوجيا الطاقة "ميلينيوم"، المتخصصة في حلول الطاقة الشمسية، أعمال مشروعين لتوفير الطاقة في الأردن.

نفذ المشروع الأوّل في مصنع جورداش لصناعة الألبسة حيث ستزوّده الطاقة الشمسيّة بنحو 250 ألف ليتر من المياه الساخنة يومياً. ومن المتوقع أن تبلغ قيمة التوفير السنوية نحو 600 ألف دولار، بحسب الأسعار الحالية للوقود، وفترة سداد قيمة الاستثمار بسنة واحدة تقريباً.

أما المشروع الثاني، فقد نفذ لصالح مصنع PMC للشوكولاته في عمّان. وقد أفاد مدير عام المصنع **الياس حوش** أن الوفر الناجم عن استخدام هذا النظام وصل إلى 85 في المئة من كلفة الطاقة التي تستخدم في عملية التسخين، ما يعني أن فترة استرداد الاستثمار لا تتعدى السنتين.

وقال مدير عام "ميلينيوم إينيرجي" **هشام الميخي**: "إن شركته تزوّد القطاع الصناعي بعدد من حلول الطاقة الشمسية، منها تجهيزات المياه الساخنة، وإنتاج البخار والطاقة. ومع أسعار الوقود المتزايدة، يمكن لحلول الطاقة الشمسية أن تزيد ربحية المشاريع الصناعية وتعزز مستوى تنافسية منتجاتها."

المنتدى العربي الأول لحماية المستهلك من الغش التجاري والتقليد
12 ورشة عمل على مدى 3 أيام

من المتوقع أن يشهد "المنتدى العربي الأول لحماية المستهلك من الغش التجاري والتقليد"، الذي تستضيفه مدينة جدّه في المملكة العربية السعودية بين 19 و21 أكتوبر الحالي، مشاركة واسعة للعديد من الفعاليات والشخصيات الإقليمية والدولية. ويتم افتتاحه بحضور أمير منطقة مكة المكرمة **الأمير خالد الفيصل**، الأمين العام لجامعة الدول العربية **عمرو موسى**، ووزير التجارة والصناعة السعودي **عبدالله بن أحمد زينل**، مدير عام مصلحة الجمارك السعودية **صالح بن منيع الخليوي**، والمستشار رئيس مجلس إدارة شركة حماية العالمية **أحمد بن عبدالعزيز الحمدان**.

ويناقش الملتقى 12 ورشة عمل على مدى 3 أيام، حيث من المقرر أن يتناول اليوم الأول (19 أكتوبر) جلستي عمل وجلسة نقاش مغلقة، يليها حفل الافتتاح وحفل العشاء على شرف المشاركين والضيوف. تتناول الجلسة الأولى: "رؤية حول التحدّيات العالمية في مجال مكافحة تجارة المنتجات المقلدة"، ويتحدث فيها ممثل مكتب سياسات حماية حقوق الملكية الفكرية، مكتب براءات الاختراع والعلامات التجارية الأميركية **تود ريفيز**.

أما الثانية فستناقش: "أساليب بناء القضايا الجنائية في حالات الغش التجاري"، ويتحدث فيها أخصائي حماية حقوق الملكية الفكرية **محمد شلتوت**، سفارة الولايات المتحدة الأميركية – القاهرة.

ثم تنعقد جلسة النقاش المغلقة برئاسة الأمين العام المساعد للشؤون الاقتصادية بجامعة الدول العربية **محمد بن إبراهيم التويجري**، ويشارك فيها أعضاء اللجنة العلمية للمنتدى وأصحاب الاختصاص من القطاع الحكومي.

وتتضمن فعاليات اليوم الثاني (20 أكتوبر) 4 جلسات: الأولى، بعنوان: "نظرة وتوجهات المنظمات والهيئات الدولية"، ويرأسها أمين عام جامعة الدول العربية **عمرو موسى**، ويتحدث فيها كل من: سفير الولايات المتحدة الأميركية في المملكة العربية السعودية **فورد فراكر**، الأمين العام لمنظمة الجمارك العالمية **ميشل دانيت**، ممثل الاتحاد الأوروبي **لوك ديفين**، ورئيس الفريق التفاوضي السعودي في منظمة التجارة العالمية **فواز العلمي**.

وأما الجلسة الثانية، فتحمل عنوان: "الخطط والسياسات والمبادىء"، ويرأسها وزير التجارة والصناعة السعودي، وتضم كلاً من: وزير التجارة والصناعة التقليدية التونسي **رضا التويتي**، وزير التجارة والصناعة المصري **رشيد محمد رشيد**، ممثل المكتب التجاري التنفيذي لمكتب الرئيس الأميركي **جينفر جروفز**، ومدير عام الهيئة العربية السعودية للمواصفات والمقاييس **نبيل بن أمين ملا**.

وتتناول الجلسة الثالثة "استراتيجية الجمارك – تجارب ناجحة في مكافحة الغش التجاري"، ويرأسها مدير عام مصلحة الجمارك السعودية، وتضم كلاً من: مدير عام إدارة الجمارك والضرائب غير المباشرة في المملكة المغربية **عبداللطيف زغنون**، رئيس جمارك البحرين **باسم الحمر**، رئيس جمارك اليمن **علي بن علي الزبيدي**، ومدير عام الجمارك السودانية **سيف الدين عمر سليمان**.

وتحمل الجلسة الرابعة عنوان: "أصحاب العلامات التجارية – الوضع الحالي والإجراءات"، ويرأسها المستشار الإقليمي لشؤون الملكية الفكرية – شركة نستله **عمر شتيوي**، وتضم كلاً من مدير حماية العلامات التجارية – نايكي – الشرق الأوسط وأفريقيا **برونو الفيس**، المدير التنفيذي لشركة سيسكو السعودية **بدر البدر**، مدير مكافحة الغش التجاري – مجموعة "ال في ام اتش"، الشرق الأوسط وأفريقيا **سيريل شانتلوب**، ومدير العلاقات العامة في شركة "فايزر" **مجدي محسن**.

ويشهد اليوم الثالث (21 أكتوبر) 5 جلسات، الأولى، بعنوان: "السلطات القضائية – الوضع الحالي والإجراءات"، ويرأسها رئيس ديوان المظالم في المملكة العربية السعودية **محمد عبدالله بن محمد الأمين**، وتضم كلاً من: رئيس الدائرة الإدارية الخامسة في المملكة بديوان المظالم **عبدالإله السليمان**، رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لمنظمة طلال أبو غزالة **طلال أبو غزالة**، والمستشار القانوني **منذر المانسي**، وممثل اتحاد منتجي برامج الكمبيوتر التجارية – المملكة العربية السعودية **محمد الضبعان**.

وأما الجلسة الثانية فتعقد تحت عنوان: "حقوق المؤلف – الخطط والسياسات والمبادئ"، ويرأسها وزير الثقافة والإعلام السعودي **إياد بن أمين مدني**، وتضم كلاً من: رئيس الإئتلاف الدولي للملكية الفكرية – الولايات المتحدة الأميركية "**إريك سميث**"، نائب رئيس مايكروسوفت – الشرق الأوسط وأفريقيا **علي الفرماوي**، مدير حماية العلامات التجارية – سيسكو **مايك واتسون**، ومدير حماية الملكية الفكرية – أرامكو السعودية **محمد الأنصاري**.

وتعقد الجلسة الثالثة تحت عنوان: "دور المقاييس في حماية المستهلك ومكافحة الغش التجاري"، ويرأسها الأمين العام بالإنابة لهيئة التقييس الخليجية **سعود بن راشد العسكر**، وتضم كلاً من: رئيس الإدارة المركزية – الهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات – مصر **محمد سليمان شفيق**، مدير عام المختبرات الطبية – منظمة الصحة العالمية **عمر تومي**، والرئيس التنفيذي لشركة الدوائية **عبدالله العبدالقادر**.

وتحمل الجلسة الرابعة عنوان: "جلسة نقاش – ستراتيجية حماية المستهلك"، ويرأسها رئيس جمعية حماية المستهلك السعودية **محمد بن عبدالكريم الحمد**، وتضم كلاً من: مدير عام وزارة الاقتصاد والتجارة بالإنابة ومدير حماية المستهلك – وزارة الاقتصاد والتجارة – لبنان **فؤاد فليفل**، نائب رئيس الهيئة العمانية لحماية المستهلك **أنس الرواس**، ومدير هيئة حماية المستهلك في دولة الإمارات العربية المتحدة **جمال السعيدي**.

وتختتم فعاليات المنتدى بالجلسة الخامسة والختامية والتي سيتمّ خلالها إعلان التوصيات، ويرأسها الأمين العام المساعد للشؤون الاقتصادية في جامعة الدول العربية **محمد بن إبراهيم التويجري**. ■



برعايـــة كريمـــة مـــن

صاحب السمو الملكي الأمير خالد الفيصل

أمير منطقة مكة المكرمة

تنظم مصلحة الجمارك السعودية و شركة حماية العالمية



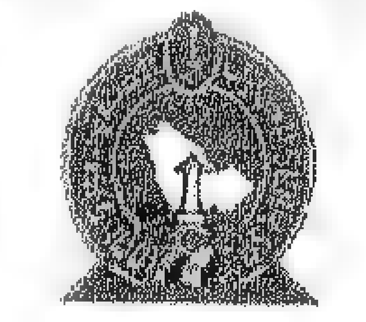
المنتـــدى العـــربي الأول لحمايـــة المستهـــلك مـــن الغـــش التجـــاري والتقليـــد

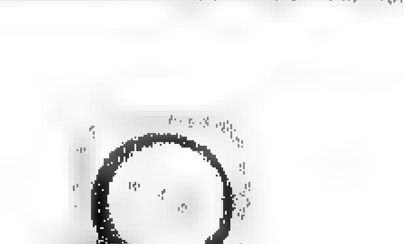
١٩-٢١ أكتوبر ٢٠٠٨م فندق هيلتون جدة - المملكة العربية السعودية

بمشاركة كل من القطاعات الحكومية ذات الإختصاص، أصحاب حقوق الملكية الفكرية، مؤسسات المجتمع المدني والمختصين في حماية المستهلك ومكافحة الغش التجاري والتقليد ويتناول المحاور التالية:

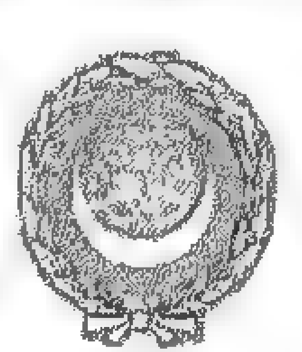
- إستعراض أفضل التطبيقات العالمية في التوعية وبناء القدرات واتخاذ الإجراءات الفعالة.
- إستعراض أصحاب العلامات التجارية لتجاربهم الناجحة ومساهمتهم في اتخاذ القرارات وتطبيقها.
- مشاركة المختصين من مؤسسات حماية المستهلك وحماية حقوق الملكية الفكرية ومكافحة الغش التجاري والتقليد في العالم العربي ووضع الحلول لهذه الظاهرة.
- العمل على تنفيذ توصيات المنتدى في مختلف الدول العربية.

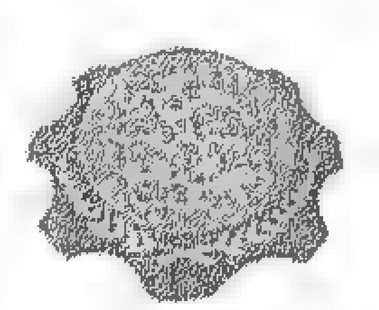
تنظيـــم





الشريك الرسمي

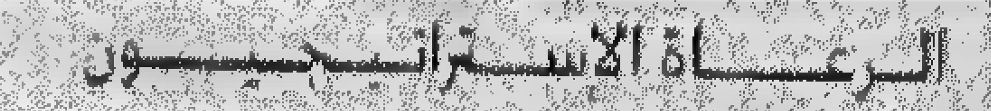




الشريك الإستراتيجي المؤسس



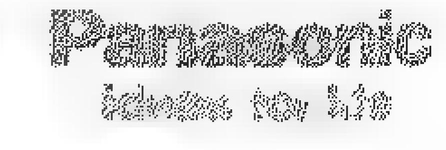






















جمعية حماية المستهلك





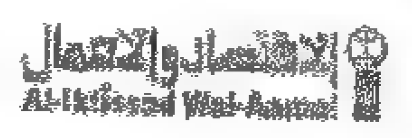


الرعاة الإعلاميون





















ترتيب شركات الاتصالات العربية المدرجة للعام 2007

قطاع النقّال العربي: ماذا بعد تشبّع الأسواق؟

بيروت – إياد ديراني

عندما أطلقت "الاقتصاد والأعمال" منذ 4 أعوام "ترتيب شركات الاتصالات العربية المدرجة"، كانت هذه الشركات تتحضر للمنافسة في أسواقها الوطنية وترتّب بيتها الداخلي تمهيداً للتوسّع إلى البلدان العربية الأخرى. لكن اليوم، ومع نشر الترتيب الرقم 5، تنظر شركات الاتصالات إلى العام 2005 وكأنه مر منذ عقود، فلا الأسواق هي ذاتها ولا أعداد المشتركين ولا العائدات ولا حتى التقنيات، كل شيء تغيّر، والدعوة إلى فتح الأسواق أمام القطاع الخاص تبدو وكأنها من الماضي البعيد. واليوم، تعيش المنطقة العربية مرحلة تعمل فيها 3 شركات خاصة أو أكثر في سوق واحدة، كما في السعودية والعراق ومصر وغيرها. لذا فالمشهد العام تغيّر، ومعه تغيّرت هموم السوق وتحدّياتها. لكن ما الجديد في ترتيب هذا العام؟ وكيف انعكست تطوّرات القطاع على ربحية الشركات ورسملتها وموجوداتها؟ وهل استفادت الشركات التي عبرت الحدود إلى قارات جديدة من الارتفاع في قواعد مشتركيها، أم أنها اصطدمت بحواجز غير متوقعة؟ وهل صحيح أنّ السوق باتت تختصرها 3 أو 4 شركات كبرى تهيمن على معظم الأرباح؟

تحكم تطوّر الأحداث في قطاع الاتصالات العربي اليوم 4 عوامل:

العامل الأول، هو انخفاض ربحية معظم الأسواق. وهذا الأمر جاء كنتيجة طبيعية للمنافسة من جهة، وللتشبّع من جهة أخرى. ومع دخول قطر عصر المنافسة، انتهت مرحلة الاحتكار في أسواق الاتصالات العربية. فجميع البلدان العربية اليوم تتضمن شركتي نقّال متنافستين أو أكثر، إلى جانب المشغّل الحكومي الذي كان يحتكر السوق. أما التشبّع في معدلات اشتراك النقّال في أسواق مثل الإمارات، البحرين، قطر والسعودية، فدفع المراقبين إلى متابعة مؤشرين جديدين: الأول، نسبة المشتركين الذين يملكون اشتراكين أو أكثر في شبكة النقّال؛ والثاني، هو "متوسط العائد على المستخدم" ARPU، الذي وصل في بعض البلدان، مثل الكويت، إلى 50,4 دولاراً، نظراً لتأخر دخول المشغّل الثالث حتى العام 2007. وتنصب جهود المشغّلين على تعزيز العائد من خلال خدمات جديدة معظمها يقع تحت عنوان "المحتوى الرقمي"، ومن خلال سياسات تسويقية جديدة، تتضمن مجموعة خدمات في حزمة واحدة، وهي تتمثل اليوم بخدمة "الاتصال الثلاثي" أو Triple Play، و"الاتصال الرباعي" أو Quad Play الذي يشمل الهاتف الثابت، الإنترنت، استقبال البث التلفزيوني والنقّال. وتأتي هذه المنتجات الجديدة بأسعار مخفّضة إغراء للمستهلكين، إلا أنها في الوقت ذاته ترفع معدل الربحية من المشترك الواحد.

العامل الثاني، هو استحواذ الاستثمار الخارجي على معظم اهتمام شركات الاتصالات العربية الكبرى مثل "الاتصالات السعودية"، "اتصالات" الإماراتية، "زين" الكويتية، و"أوراسكوم تليكوم" المصرية. والشركات الأربع باتت صاحبة تجربة طويلة في الاستثمار الخارجي ولو بدرجات متفاوتة. والشركات التي ركزت على "غزو" الأسواق البكر في أفريقيا وآسيا عرفت جيداً كيف تستفيد من الحماس الكبير للبنوك ومصادر التمويل الخاصة للاستثمار في قطاع الاتصالات المغري لرأس المال العربي. وتشير بعض الشركات إلى ارتفاع معدلات الربحية من الأسواق التي دخلتها حديثاً، بالمقارنة مع معدلات الربح من الأسواق الأصلية. وفي ما تكمل الشركات تثبيت أقدامها في الأسواق الجديدة، بدأت تمنح عقود "خدمات مدارة" (Managed Services) لتنزل عن كاهلها ضغوط التوسّع.

العامل الثالث، الذي يحكم تطور القطاع هو الاستحواذات التي حصلت والتي قد تحصل. وبناءً على عمليات عدة، أبرزها شراء "كيوتل" نحو 51 في المئة من شركة "الوطنية" الكويتية. وهذه الاستحواذات تصيب عدداً من شركات الاتصالات بالقلق، لأنها قد تستيقظ يوماً لتجد أن منافسها ذا القدرات المتكافئة أصبح فجأة "الاتصالات السعودية" أو "اتصالات" الإماراتية أو "زين". وعلى الرغم من أن بعض رؤساء شركات الاتصالات الكبرى في المنطقة يستبعدون حصول عمليات شراء واسعة، وبالتالي اختصار سوق الاتصالات العربية بشركتين أو ثلاث، إلا أنهم ليسوا مطمئنين بأن الأمر مستبعد الحدوث على المدى البعيد.

والعامل الرابع، يتمثل في ظاهرة غريبة، لكن غير مفاجئة، وهي انخفاض قاعدة مشتركي الهاتف الثابت في بلدان الخليج. وبحسب دراسة حديثة صادرة عن بيت الاستثمار العالمي، فإنّ عدد مشتركي الثابت انخفض من 5,8 ملايين العام 2006 إلى 5,4 ملايين العام 2007، وهو ما يشكل انخفاضاً بنحو 6,9 في المئة. والانخفاض المسجّل جاء كلياً لصالح "النقّال" الذي طرد "الثابت" ليحل مكانه. والقضية هنا ليست في مجرد انخفاض العدد، بل في التداعيات المستقبلية لهذه الظاهرة التي تشي بإمكان تحوّل المزيد من المشتركين إلى "النقّال" حصراً، ولهذا الأمر تأثيرات على مستقبل وقيمة شركات الهاتف الثابت الحكومية. ومن المعروف أن بعض الحكومات العربية تتحضر لطرح شركات الثابت التي تملكها على القطاع الخاص.

"الاتصالات السعودية" أولى والأرباح 11,3 مليار دولار

قيادة خليجية لمؤشرات الترتيب

تكاد الشركات الثلاث الأولى في الترتيب تهيمن على مجمل المؤشرات؛ فإجمالي أرباحها وعدد مشتركيها، إضافة إلى رسملتها السوقية وموجوداتها يشكلون جزءاً كبيراً من المجموع العام للشركات الـ15. من جهة أخرى تشكل شركات الاتصالات الخليجية "الفريق" الرابح في هذا الترتيب في كل المؤشرات. لكن كيف تظهر هذه النتائج بالأرقام؟

الأرباح

"الاتصالات السعودية" تحتل المركز الأول من حيث الربحية منذ فترة طويلة، وفي العام 2007 حققت نحو 3,205 مليارات دولار. وتتقدم "الاتصالات السعودية" بفارق كبير عن أول منافسيها "أوراسكوم" التي حلت في المركز الثاني مع نحو 2,021 مليار. وكانت "أوراسكوم" سجلت في السنة المالية 2006 نحو 731 مليون دولار أرباحاً صافية، لذا فهي حققت نمواً سنوياً بنحو 176,4 في المئة. وحلت في المركز الثالث شركة "اتصالات" الإماراتية مع نحو 1,986 مليار دولار، وهي كانت حققت العام 2006 نحو 1,596 مليار دولار.

الأمر الملفت في جانب الربحية من الترتيب هو الاختراق الذي حققته "أوراسكوم" ما بين العامين 2006 و2007، فقد تخطت كلاً من "زين" التي حققت العام 2007 نحو 1,172 مليار دولار وكانت حلت ثالثة في ترتيب العام 2006، كما تخطت "اتصالات" التي كانت تحتفظ بالمركز الثاني في العام 2006. وبذلك، دفعت كلاً من "اتصالات" و"زين" إلى المركزين الثالث والرابع على التوالي في ترتيب العام 2007. وبذلك، اخترقت "أوراسكوم" المصرية "نادي" الخليجيين، حيث كانت المراتب الثلاث الأولى في ترتيب العام 2006 حكراً على شركات خليجية.

وسيطرت الشركات الثلاث الأولى في ترتيب العام 2007 على نحو 7,212 مليارات دولار من الأرباح، ما يشكل نحو 63,4 في المئة من إجمالي أرباح الشركات المدرجة في الترتيب، أي 11,358 مليار دولار، فيما تقاسمت الشركات الـ12 المتبقية في الترتيب نحو 4,146 مليارات من الأرباح.

الرسملة السوقية

أما من حيث الرسملة السوقية، فقد احتلت "الاتصالات السعودية" أيضاً المركز الأول، مع فارق كبير بينها وبين المركز الثاني، الذي احتلته "اتصالات" الإماراتية. فـ"الاتصالات السعودية" حققت العام 2007 نحو 44,663 مليار دولار، فيما حققت "اتصالات" 31.326 مليارا. والملفت هنا أن النمو الذي حققته "الاتصالات السعودية" في الرسملة السوقية كان طفيفاً مقارنة بالعام 2006، إذ ارتفعت بواقع 437 مليون دولار فقط، بينما سجّلت "اتصالات" الإماراتية نمواً كبيراً بلغ 10,308 مليارات دولار، فارتفعت رسملتها السوقية من 21,018 مليار دولار إلى 31,326 ملياراً.

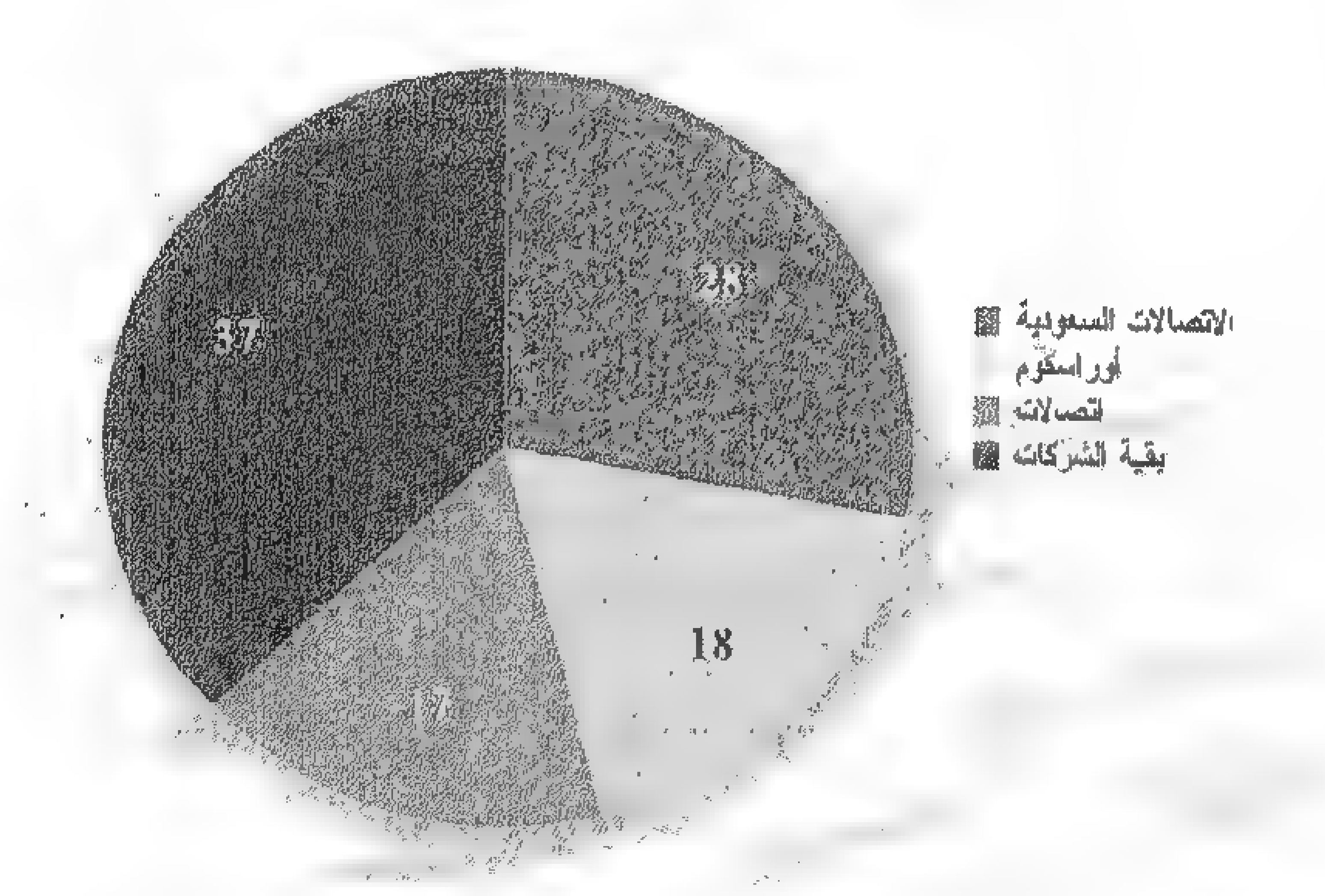
وفي المركز الثالث حلت "زين" الكويتية مع 26,469 مليار دولار، محافظة بذلك على المركز الذي حققته العام 2006. لكنها أيضاً، حققت نمواً كبيراً عن العام 2006 بلغ نحو 11,984 مليار دولار.

وحققت الشركات الثلاث الأولى في الترتيب نحو 93,983 مليار دولار، أي ما يشكل نحو 49,6 في المئة من إجمالي الرسملة السوقية للشركات الـ15 والبالغ 189,123 ملياراً.

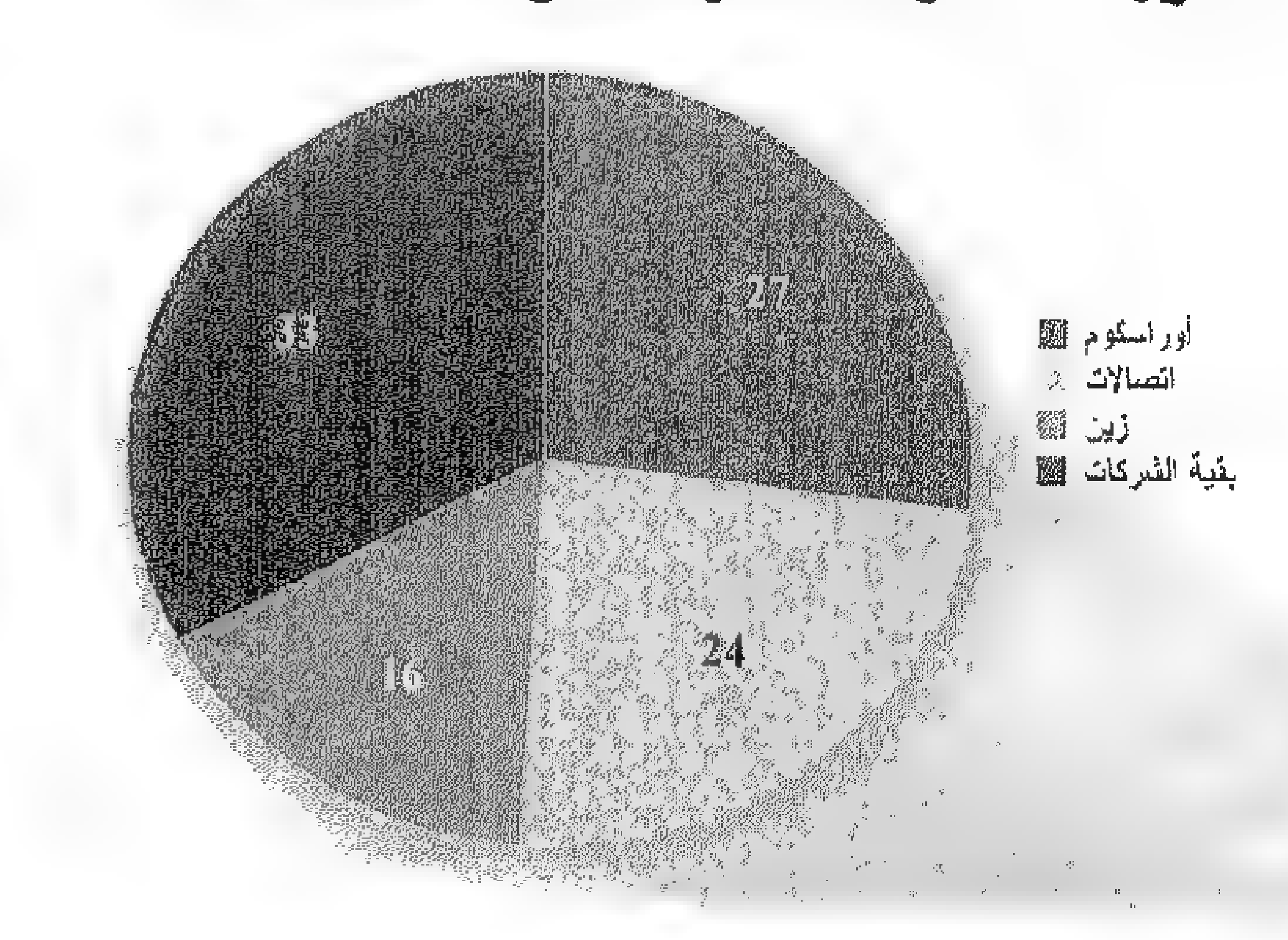
المشتركون

كما درجت العادة منذ أعوام، احتلت "أوراسكوم" هذا العام

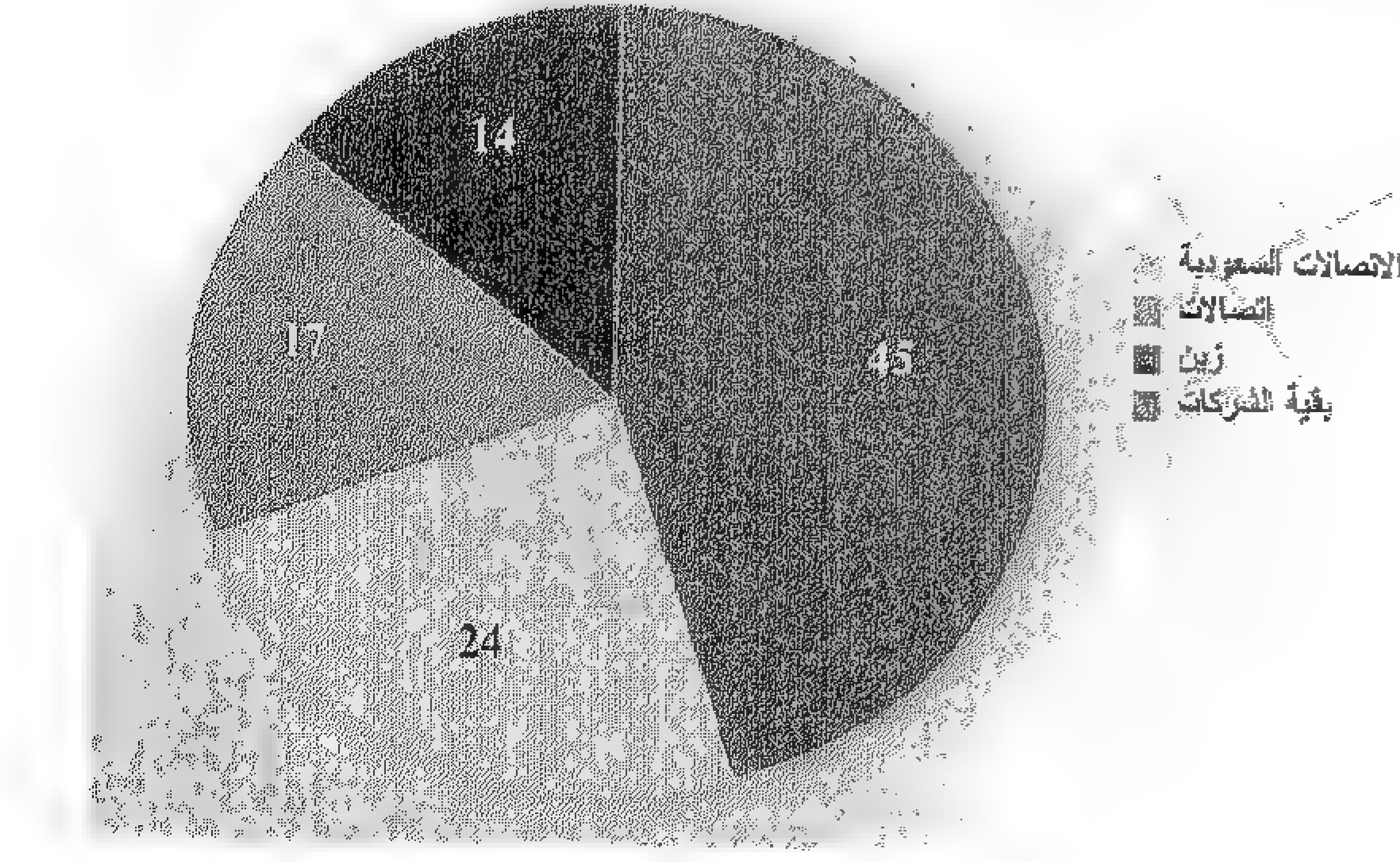
حصة أول ثلاث شركات من إجمالي الأرباح (%)



حصة أول ثلاث شركات من مجموع عدد المشتركين (%)



حصة أول ثلاث شركات من إجمالي الرسملة السوقية (%)

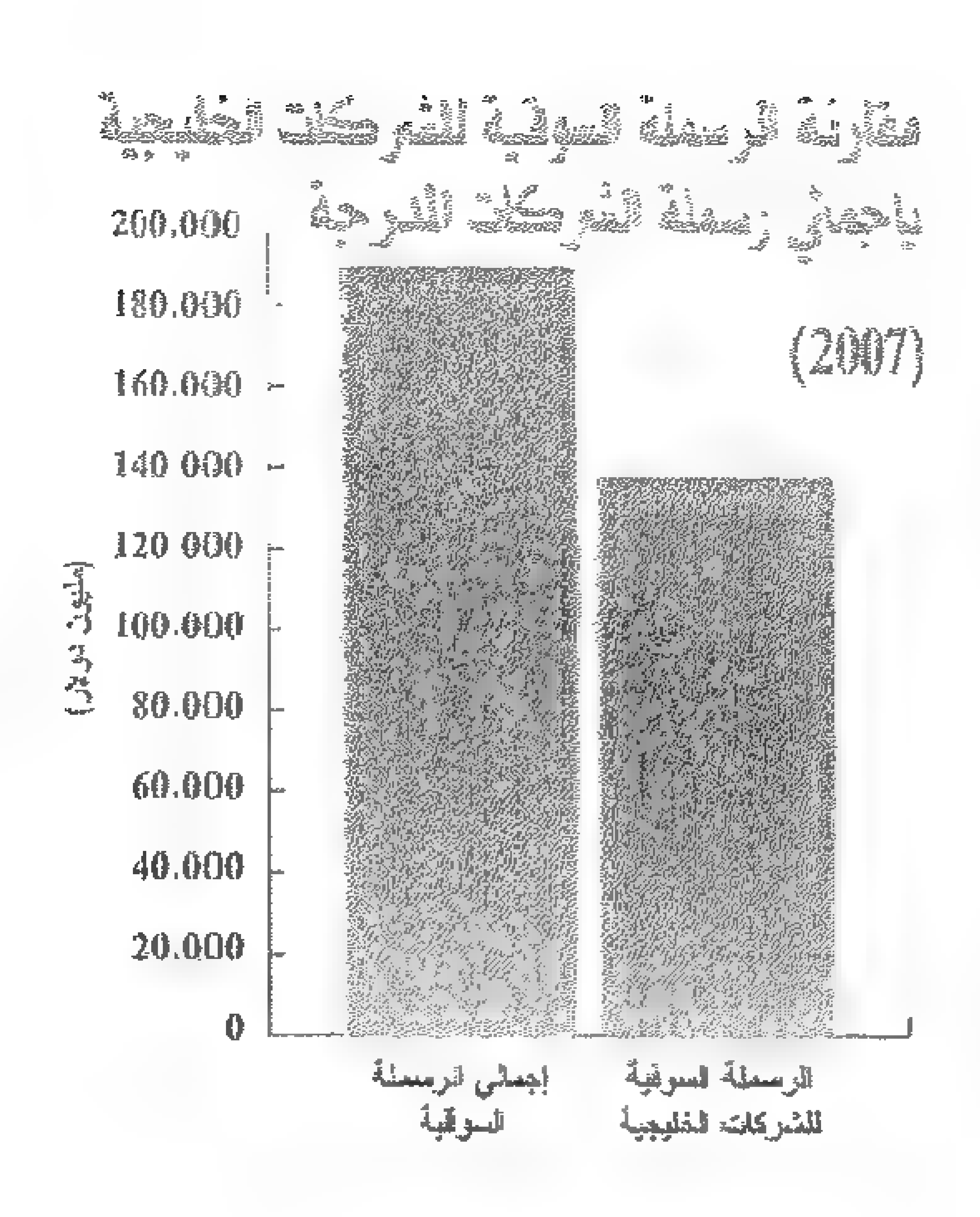


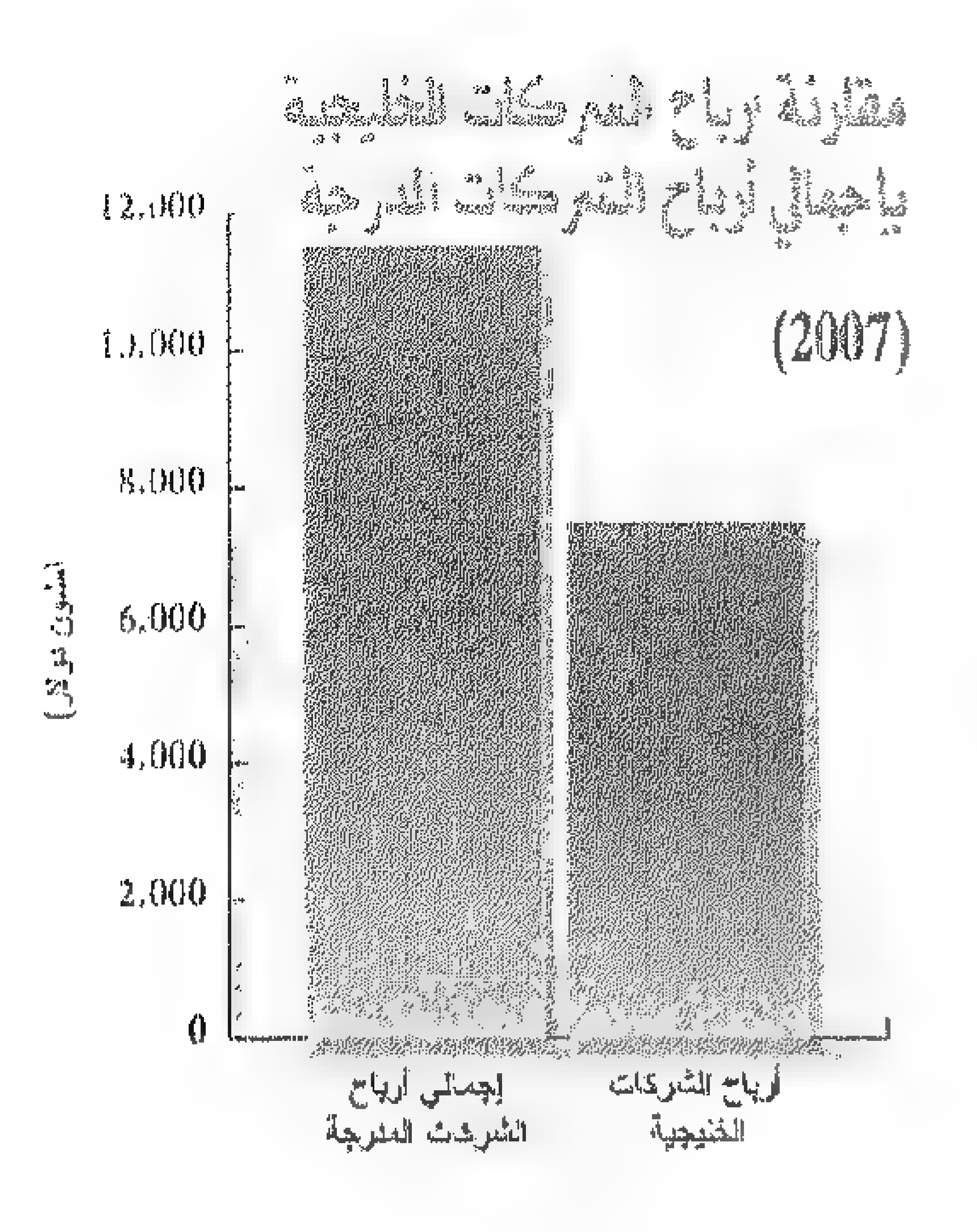
أيضاً المركز الأول في عدد المشتركين، مع نحو 70 مليون مشترك، وسجّلت ارتفاعاً عن العام الماضي بلغ نحو 19 مليوناً. إلا أن اللافت هذا العام أن "أوراسكوم" لم تعد "تغرد" بعيداً في مركزها الأول، كما في الأعوام الماضية، لأن "اتصالات" الإماراتية التي حلت ثانية هذا العام سجّلت نحو 63 مليون مشترك (راجع التوضيح). وفي المركز الثالث، حلت "زين" مع نحو 42,3 مليون مشترك، مسجلة ارتفاعاً بنحو 15,3 مليوناً عن ترتيب العام الماضي.

واستأثرت الشركات الثلاث الأولى بالحصة الأكبر من المشتركين، بنحو 175,4 مليون مشترك، فيما تقاسمت الشركات الـ12 الأخرى الواردة في الترتيب 84,4 مليون مشترك فقط. والسبب يعود إلى أن الشركات الثلاث الأولى توسّعت جميعها خارج المنطقة وضمت إلى قاعدة مشتركيها المشتركين لدى الشركات التي استحوذت عليها.

سيطرة خليجية

استمرت شركات الاتصالات الخليجية بالسيطرة على مجمل مؤشرات قطاع الاتصالات العربي، ولولا "أوراسكوم" المصرية لكانت الشركات الخليجية سيطرت على المراكز الأولى في كل مؤشرات الترتيب، من دون أي اختراق. ففي عدد المشتركين، استأثرت الشركات الخليجية بنحو 60,2 في المئة من إجمالي العدد، أي ما يوازي نحو 156,5 مليون مشترك. وعلى مستوى الرسملة السوقية، استأثرت بنحو 72,6 في المئة من الإجمالي، أي ما يوازي نحو 137,4 مليار دولار. وفي مؤشر الربحية، حصدت الشركات الخليجية 7,5 مليارات دولار، أي ما يوازي نحو 66 في المئة من إجمالي الأرباح البالغ 11,3 مليار دولار. وأما على مستوى الموجودات فسيطرت الشركات الخليجية على أكثر من 76 في المئة من إجمالي موجودات الشركات الـ15 الواردة في الترتيب، مع نحو 71,3 مليار دولار من الإجمالي البالغ 93,4 ملياراً.





ترتيب شركات الاتصالات العربية المدرجة للعام 2007

الترتيب	الشركة	البلد	الأرباح	الرسملة السوقية (مليون دولار)	الموجودات	عدد المشتركين
1	شركة الاتصالات السعودية	السعودية	3,205	44,663	18,348	17,300,000
2	شركة أوراسكوم تليكوم القابضة	مصر	2,021	17,994	11,431	70,088,545
3	مؤسسة الامارات للاتصالات	الامارات	1,986	31,326	14,280	63,000,000
4	شركة الاتصالات المتنقّلة	الكويت	1,172	26,469	15,984	42,389,000
5	اتصالات المغرب	المغرب	1,034	16,582	4,860	13,327,000
6	شركة اتصالات قطر	قطر	459	6,265	12,982	16,400,000
7	شركة اتحاد اتصالات	السعودية	367	9,799	5,301	11,100,000
8	الشركة المصرية لخدمات الهاتف المحمول	مصر	329	3,677	1,816	15,118,000
9	الشركة العُمانية للاتصالات	عُمان	290	3,335	1,279	1,483,078
10	شركة البحرين للاتصالات السلكية واللاسلكية	البحرين	269	3,071	1,948	3,400,000
11	شركة الاتصالات السودانية	السودان	242	6,078	2,551	2,000,000
12	الاتصالات الأردنية	الأردن	133	1,982	937	1,711,200
13	شركة الاتصالات الفلسطينية	فلسطين	92	5,385	594	1,021,481
14	الامارات للاتصالات المتكاملة	الامارات	-241	8,070	1,183	1,500,000
15	الشركة الوطنية للاتصالات المتنقّلة	الكويت		4,427		
	الإجمالي		11,358	189,123	93,494	259,838,304

المصدر: بيانات الشركات المالية، البورصات، "زاوية"، "بيت التمويل الخليجي" و"الإتحاد الدولي للإتصالات"

أدرج عدد المشتركين لدى "اتحاد اتصالات" و"اتصالات" على الرغم من أنّ الثانية احتسبت نتائج الأولى ضمن عدد مشتركيها. لكن حتى لو تمّ إستبعاد عدد مشتركي "اتحاد اتصالات" من الترتيب، فإن "اتصالات" تحافظ على مركزها من حيث عدد المشتركين

لم يتم احتساب الموجودات والارباح والمشتركين لدى "وطنية" لانها باتت موجودة ضمن نتائج "كيوتل" بعد عملية الاستحواذ العام 2007

إعتمدت أسعار صرف العملات إستناداً الى بيانات صندوق النقد العربي (نهاية 2007)


رئيس شركة الاتصالات السعودية
سعود الدويش


رئيس "أوراسكوم"
نجيب ساويرس


الرئيس التنفيذي لمؤسسة الامارات للاتصالات
محمد عمران

الشركات الخمس الأولى

تسيطر الشركات الخمس الأولى على أكثر من ثلثي القطاع في مختلف المؤشرات المعتمدة في الترتيب. فمن حيث الأرباح، بلغت حصتها نحو 9,4 مليارات دولار، أي ما يوازي نحو 83 في المئة من الإجمالي. ومن حيث الرسملة السوقية بلغت حصتها نحو 137 مليار دولار، أي ما يوازي 72,4 في المئة. ومن حيث الموجودات بلغت حصتها 69,4 في المئة من الإجمالي، أي نحو 64,9 مليار دولار. ومن حيث عدد المشتركين استأثرت الشركات الخمس الأولى بنحو 206,1 ملايين مشترك أي ما يوازي 79,3 في المئة من الإجمالي.

والشركات الخمس الأولى من حيث الأرباح هي وفق ترتيب تنازلي: "الاتصالات السعودية"، "أوراسكوم" المصرية، "اتصالات" الاماراتية، "زين" الكويتية، و"ماروك تليكوم" المغربية.

"الاتصالات السعودية"

حافظت "الاتصالات السعودية" على لقب "المزوّد الوحيد" لخدمات الاتصالات السلكية واللاسلكية في المملكة العربية السعودية حتى العام 2004، حيث انتهى احتكارها للسوق مع منح شركة اتحاد اتصالات "موبايلي" رخصة الهاتف الثاني.

وفي مارس 2007، فاز تحالف تقوده شركة "زين" الكويتية برخصة التشغيل الثالثة لخدمات الهاتف النقّال وبدأت بتقديم خدماتها في أغسطس 2008. وفي أبريل 2007، تم منح 3 رخص لخدمات الهاتف الثابت في السعودية لينتهي بذلك أيضاً احتكار شركة الاتصالات السعودية لخدمات الهاتف الثابت في المملكة.

ونتيجة لتصاعد المنافسة بينها وبين شركات الاتصالات الأخرى في المملكة، بدأت "الاتصالات السعودية" في التوسّع خارج السوق السعودية، حيث بدأت بعقد شراكة مع شركة "ماكسيس" للاتصالات، استطاعت بموجبها دخول أسواق ماليزيا، والهند، وأندونيسيا. وفي وقت لاحق، فازت "الاتصالات السعودية" بحصة تقدر بـ26 في المئة في ثالث رخصة لتقديم خدمات الهاتف النقّال في الكويت.

ومؤخراً، استحوذت "الاتصالات السعودية" على حصة تبلغ 35 في المئة في شركة "أوجيه تليكوم"، ما ساعد على منحها موطئ قدم في أسواق الهاتف النقّال في تركيا وجنوب أفريقيا. ويتوقع تقرير صادر عن بيت الاستثمار العالمي ("جلوبل") أن تنمو إيرادات "الاتصالات السعودية" بمعدل سنوي مركب تصل نسبته إلى 9,2 في المئة ما بين العامين 2008 و2011.

"أوراسكوم"

نفّذت "أوراسكوم" خلال العام الماضي ما يعتبره رئيس الشركة **نجيب ساويرس** "إنجازاً"، فيما اعتبره البعض "إخفاقاً كبيراً"، وهو الخروج من السوق العراقية لمصلحة "زين"، التي اشترت منه "عراقنا". لقد كان **ساويرس** مقتنعاً من الناحية الاستثمارية أن الربح ينتظره في آسيا، وتحديداً في بلدان جنوب شرق آسيا. وما شراؤه في العام 2006، حصة في "هتشيسون" سوى خطوة صغيرة تحضيرية للانتقال المباشر إلى البلدان التي تعمل فيها هذه الشركة مثل أندونيسيا.

ومع أنه اشترى، في الفترة ذاتها، حصة في "ويند" الإيطالية، إلا أن تركيزه كان باتجاه قارة آسيا من دون سواها. وهذا ما بدأ يخرج إلى العلن مع إعلانه شراء رخصة اتصالات في البلد الشيوعي "الجائع" تكنولوجياً ومعلوماتياً، كوريا الشمالية. لكن خطة **ساويرس** كانت تحتاج إلى تمويل، فماذا فعل؟ أولاً، خرج من العراق، ثانياً، باع حصصاً في "هتشيسون" التي تعمل انطلاقاً من هونغ كونغ. أما في "هتشيسون" التي تملك استثمارات في كل من غانا، سيريلانكا، إسرائيل، تايلاند، فييتنام، هونغ كونغ، ماكاو وأندونيسيا، فقد قرر **ساويرس** بيع حصة تساوي 14 في المئة من الشركة لقاء 761 مليون دولار.

وعن رؤيته للأوجه التي سيتم من خلالها استخدام السيولة التي وفّرتها عمليات البيع، يقول **ساويرس**: "نحن نبني خططاً تنافسية، ولدينا أكثر من مليار دولار كسيولة.

أعتقد أننا نبحث الآن عن هدف استثماري جديد للاستحواذ عليه من دون خوض حرب أسعار قد تؤثر على القيمة الربحية لحملة الأسهم". ويتابع: ""أوراسكوم" حالياً تعمل على ترتيب بيتها الداخلي في "موبينيل" المصرية، استعداداً لمرحلة أشرس من المنافسة مع "اتصالات – مصر" و"فودافون"".

"اتصالات" الإماراتية

كانت مؤسسة الإمارات للاتصالات المزوّد الوحيد لخدمات الاتصالات السلكية واللاسلكية في دولة الإمارات العربية المتحدة، إلى أن انتهى احتكارها بفوز شركة الإمارات للاتصالات المتكاملة المعروفة باسم "DU" برخصة تشغيل الهاتف الثابت الثانية والهاتف النقّال والإنترنت في العام 2005. وتعمل "اتصالات" في 15 دولة أفريقية وآسيوية، ويتوقع أن ترتفع مساهمة العمليات الدولية في إجمالي إيرادات المؤسسة من 6 في المئة العام 2007 إلى 11 في المئة العام 2011.

وفي شركة "اتصالات" الإماراتية ارتياح لأدائها العام والنتائج المسجّلة، وهو ما تعبر عنه قيادة الشركة باستمرار. واليوم، تتجه الأنظار إلى الخطوة الجديدة للشركة التي تدرس التوسّع باتجاه بلدان آسيا الواعدة في قطاع الاتصالات مثل الهند. وبعد مجموعة خطوات ناجحة، بدأت أمبراطورية "اتصالات" بالتوسّع حيث ربحت رخصة النقّال الثالثة في مصر، ورفعت نسبة ملكيتها في شركتها السودانية "كنارتل" إلى 82 في المئة، واستحوذت على 15,97 في المئة من شركة اتصالات الهاتف النقّال "اكسيلكوميندو"، ثالث أكبر مشغّل في أندونيسيا، بقيمة 438 مليون دولار. كذلك، اشترت "اتصالات" حصة 40 في المئة من شركة اتصالات نيجيرية عبر شركة "مبادلة" بعد استحواذها على شركة "زنجبار تليكوم" في تنزانيا. وبهذا وصل عدد الأسواق التي تعمل فيها الشركة إلى 16 بلداً، تبدأ في وسط وشمال أفريقيا وتمر في الخليج لتصل إلى جنوب شرق آسيا. ويصف رئيس الشركة **محمد عمران** توجهات الشركة اليوم بأنها "آسيوية" ويقول: "ندرس حالياً إمكانية دخول عدد من الأسواق الآسيوية منها سوق فييتنام، كما ندرس أيضاً إمكانية دخول السوق الهندية".



رئيس شركة "زين"
د. سعد البرّاك

"زين"

"جوهرة التاج" في إنجازات "زين" هي "الشبكة الواحدة"، حيث تمكنت من تنفيذ "حلم" قديم، وطبّقت المشروع في كل من أفريقيا والشرق الأوسط. وعن مستقبل عائدات الشركة، يقول رئيسها التنفيذي **د.سعد البرّاك**: "نتوقع أن تحقق الشركة عائدات في السنة الحالية تناهز الـ 7 مليارات دولار، ونحو 10,5 مليارات العام 2009، و12 ملياراً العام 2010، وصولاً إلى 13,5 ملياراً العام 2012". ولا تقف التوقعات والأهداف عند العائدات، بل تشمل أيضاً عدد المشتركين. وفي هذا المجال، يقول **د. البرّاك**: "سنتخطى في السنة الحالية سقف الـ 60 مليون مشترك، و81 مليوناً في 2009، و115 مليوناً في 2011، وصولاً إلى 130 مليون مشترك في العام 2012". وبينما كانت بعض شركات الاتصالات العربية تتجه نحو الشراكات، استمرت "زين" بتنفيذ سياسة شراء حصص في شركات اتصالات تعمل في أسواق غير مشبعة خصوصاً في أفريقيا.

وفي موازاة أفريقيا، كانت "زين" تسجّل "فتحاً" جديداً على الساحل الغربي لأفريقيا، من خلال استحواذها على 75 في المئة من شركة "ويست تل" الغانية، لقاء 120 مليون دولار. وعملياً، تستكمل "زين" في غانا ما بدأته مع "سلتيل" في 14 بلداً أفريقياً. ويصل عدد المشتركين في شبكة "سلتيل" إلى نحو 27 مليوناً (أرقام ديسمبر 2007). ويرى البعض أن من أهم إنجازات "زين" على المستويين العربي والدولي هو توحيدها شبكات الاتصالات النقّالة الخاصة بها في 12 بلداً أفريقياً. ومؤخراً، أعلنت الشركة عن الانتهاء من عملية اكتتاب في زيادة رأس مالها، وبلغت القيمة الإجمالية للأسهم المكتتب فيها 1,2 مليار دينار (نحو 4,49 مليارات دولار).

"ماروك تليكوم"

بدأت الشركة المغربية توسّعها في العام 2001 حين استحوذت على 54 في المئة في مجموعة "موريتل" التي تزوّد خدمات الاتصالات النقّالة والثابتة والإنترنت في موريتانيا. وتمكّنت "موريتل" من زيادة قاعدة مشتركيها إلى نحو 905 آلاف في نهاية العام 2007. وفي بوركينا فاسو حصلت "ماروك تليكوم" على 51 في المئة من شركة "أوناتل" التي تقدم خدمات الاتصالات النقّالة والثابتة والإنترنت. وفي نهاية العام 2007 رفعت الشركة عدد مشتركيها في شبكة النقّال إلى 564 ألفاً. واستحوذت أيضاً على 51 في المئة من "غابون تليكوم" في فبراير 2007. وفي نهاية العام الأول على عملها في الغابون تمكنت "ماروك تليكوم" من رفع قاعدة مشتركيها في النقّال إلى 386 ألفاً. وفي أوروبا أطلقت "ماروك تليكوم" العام 2006 شركة "موبيسود" وهي "مشغّل افتراضي للشبكة" Mobile Virtual Network، كما افتتحت فرعاً للشركة ذاتها في بلجيكا.

ويذكر أن "ماروك تليكوم" هي الشركة الوحيدة من بين شركات المغرب العربي التي تستمر بتحقيق نتائج مميزة. وقد حافظت الشركة على أداء مميز في مجمل مؤشراتها المالية والتشغيلية. ■

توضيح

إشارة إلى أنّ الترتيب يضم 3 أنواع من شركات الاتصالات النقّالة: الأول، حكومي؛ الثاني، مشترك حكومي – خاص؛ والثالث، شركات خاصة. وتتخصص جميع الشركات الواردة في الترتيب بتقديم خدمات الاتصالات النقّالة، وأحياناً تضم إليها الاتصالات الثابتة. كما تجدر الإشارة إلى أن ثمة شركات مدرجة في الترتيب من خلال رسملتها السوقية فقط، أي بعد إزالة نتائجها المالية الأخرى، أي الربح الصافي والموجودات والمستخدمين، لأن هذا النوع من الشركات استحوذت عليه شركات أخرى، ثم احتسبت النتائج المالية والتشغيلية في تقاريرها السنوية. ولا تفصل "اتصالات" بين عدد مشتركيها في الثابت عن النقّال. أيضاً تجدر الإشارة إلى أن بعض الشركات تصرّح عن عدد المشتركين الكلي أي التابع لها مباشرة في بلدها الأصلي وفي الشركات الأخرى التي تعمل في بلدان أخرى وتملك فيها أغلبية الحصص. وفي الوقت ذاته، تصرح الشركات المملوكة من شركات أخرى عن عدد المشتركين لديها مع أن العدد ذاته مدرج في بيانات الشركات الأم. وما يستدعي التوقف عنده ملياً قيام بعض الشركات التي تمتلك حصة تقل عن 50 في المئة في شركات أخرى بتضمين إجمالي عدد مشتركيها، المشتركين لدى الشركات الزميلة.



بعد مرحلة طويلة من تركز المنافسة في قطاع الاتصالات النقّالة في البلدان العربية، على الفوز بالرخص وبناء الشبكات ضئيلة التكلفة ومرتفعة العوائد، انتقلت المنافسة إلى محور الخدمات، وبات النمو في هذا القطاع مرتبطاً حُكماً بمدى "الابتكار" والقدرة على تقديم خدمات تتجاوب مع متطلبات العملاء في المنطقة وخصوصياتهم. وفي الوقت ذاته، كانت عين إدارات مشغلي النقّال تركز على هامش الربح المهدد بالانخفاض مع كل مشغل جديد يدخل السوق.

يشكل هدف الحفاظ على الأرباح القاسم المشترك بين جميع المتنافسين. البعض يعتقد أن أحد الحلول لتحقيق نسب ربح أعلى يكمن في فتح الباب أمام "مشغلي خدمات".

"بوز آند كومباني"، الشركة المتخصصة في الاستشارات الإدارية لقطاع الأعمال والحكومات أعدت دراسة تحلل مدى فائدة إدخال نموذج "مشغلي الخدمات" أو ما يُعرف في القطاع باسم "مشغل الشبكة الافتراضية للاتصالات النقّالة" إلى أسواق المنطقة.

تذكر الدراسة أن دول منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا تطورت في الأعوام القليلة الماضية من أسواق اتصالات احتكارية إلى أسواق متحررة. ويتوفر حالياً في كل بلد عربي مشغلين اثنين على الأقل للاتصالات النقّالة، كما أصبحت أسواق شبكة الهاتف الثابت أكثر تحرراً. وتضيف أن الخطوة الطبيعية التالية لتعزيز التنافسية في الأسواق ستكون من خلال مشغلي الخدمات. ومشغل الخدمة هو شركة تقدم خدمات الاتصالات من دون أن تملك شبكة نقّال، إذ تعتمد على شبكة نقّال موجودة.

وإدخال نموذج "مشغل الخدمات" لا ينتقص من أهمية وذكاء المشغلين الأصليين. وتشير الدراسة إلى أن المنافسة المتزايدة في قطاع الاتصالات منحت لاعبي السوق الكفاءة في تقديم المزايا للعملاء والمساهمين على حد سواء. فهم يقدمون الآن خدمات أفضل، ومجموعة منتجات متطورة، وأسعاراً أفضل، ورعاية جيدة للعملاء ولديهم خبرة عميقة. وعملياً نجح المشغلون الأصليون على مستوى الاستثمار الخارجي، وحققوا منافع إضافية تمثلت بجلب ربح أكبر للمساهمين نتيجة العمليات الدولية. لكنّ المشغلين الأصليين في المقابل، يحتاجون إلى "مشغلي الخدمات"، الذين يمكنهم جني هامش ربح أكبر من شبكة موجودة لأن تكاليفهم أقل ويتخصصون بأمر واحد فقط هو رفع متوسط الإيراد من المستخدم ARPU.

لماذا مشغلو الخدمات؟

وتعتبر الدراسة أن لا مكان للمزيد من مشغلي النقّال في المنطقة. وعملياً، بعض الأسواق "تغص" حالياً بالمشغلين. وقد لا يكون المزيد من مشغلي الشبكات الجدد خياراً مجدياً لتحريك وتحفيز تطور السوق في بعض بلدان المنطقة. كذلك، قد ينفر "رأس المال الاستثماري" من الأسواق التنافسية. من جهة أخرى، تحدّ بعض الهيئات الناظمة والسلطات المحلية من دخول أسواقها نتيجة عوامل عدة مثل صغر السوق.

وتشير الدراسة إلى أنه ثبت، ومن خلال تجارب عدة عالمية، أن الترخيص لمشغل الشبكة الافتراضية للاتصالات النقّالة هو أحد الخيارات لتحسين التنافس في السوق. ويترتب على "مشغلي الخدمات" متطلبات رأسمالية أقل ويمكنهم جني الأرباح بإيرادات وعدد مشتركين أقل.

واستثماراتهم الصغيرة تنجح حيث تكون الاستثمارات الكبيرة غير ذات جدوى اقتصادية. كذلك يعتبر توفر "الطيف الترددي" مشكلة لمشغلي الشبكات. وما لم يتوفر طيف إضافي لا يمكن الترخيص لمشغلي شبكات الإتصالات النقالة. وهنا أيضاً تتوضح أهمية دور مشغل الخدمة، فهو يستخدم جزءاً من الطيف الترددي

الموجود أصلاً.

وعملياً، يستند المشغلون المتنافسون في تشغيل الخدمات إلى البنية التحتية القائمة التي تعود لمشغلي الشبكات، وأحياناً قد يعتمدون على شبكة مشغل نقّال واحد. ويقوم مشغل الخدمة بشراء دقائق أو سعة أو خدمات من مشغلي الشبكات ومن ثم يعمد إلى ملاءمة الخدمات لفلسفته الخاصة ورؤيته للطريقة الأنسب لبيع الخدمات.

وتنبه الدراسة إلى أهمية أن يعرف مشغلو الخدمات كيف يستفيدون من الفرص المفتوحة أمامهم، وأن تتلاءم خدماتهم مع قوانين الهيئات الناظمة. وقد بدأت بعض الهيئات الناظمة في بلدان المنطقة بتسهيل دخول مشغلي الخدمات من خلال تنظيم بيع خدمات الإنترنت والاتصالات ضمن "شبكات الاتصالات المغلقة" أو ما يسمى الحلقات المحلية.

تأثيرات إيجابية

وتضيف الدراسة إن إدخال المنافسة من خلال نموذج تشغيل الخدمات إلى الأسواق يعني استثمارات إضافية، واختراقاً أكبر للخدمات، وتأثيراً إيجابياً مضاعفاً على الاقتصاد. ويمكن للمنافسة في تشغيل الخدمات تحريك خدمات التجزئة واستخدام الشبكات القائمة بشكل فعّال أكثر. هذا يشجع مشغلي الشبكات على الاستثمار في تحسين وتطوير البنية التحتية. ويدخل مشغلو الخدمات عادة السوق بمستوى معين من الاستثمارات، وعند تحقيق النجاح يمكنهم تعزيز العمليات والاستثمارات. ولتسهيل دخول مشغلي الخدمات إلى السوق يجب على الهيئات التنظيمية أن تدرك أن إدخال المنافسة في تشغيل الخدمات يجب أن يتم فقط بعد بلورة المنافسة بين مشغلي الشبكات.

وتضيف الدراسة أن المنافسة هي المحرك الرئيسي لتحسين معدل بيع الخدمات للمزيد من العملاء. وتقدم المنافسة في تشغيل الخدمات طريقة فعّالة لإعادة تنشيط المنافسة في القطاع. ويسمح تعزيز المنافسة في تشغيل الخدمات بزيادات ملحوظة في اختراق خدمات البرودباند Broadband.

من جهة أخرى، يعزز الاستثمار من معدل الإنفاق في القطاع ككل، ويخلق الفرص الوظيفية، ويحرك النمو الاقتصادي. ويساهم الاستخدام الزائد لخدمات الاتصالات في تحسين المعرفة بتكنولوجيا المعلومات والاتصالات، ويدعم تميّز الشركات المحلية. كما يعزز خبرات العاملين في القطاع. وتشير بعض التقارير الاقتصادية إلى أن تطوير استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في الدول النامية يمكن أن يحسّن من قابلية الربح سنوياً بأكثر من نسبة 5 في المئة، والإنتاجية بنحو 1 في المئة، ومعدل الاستثمار بنحو 2,5 في المئة.

لا مكان للمزيد من مشغلي النقّال في المنطقة

ومن الفوائد الإضافية الناتجة عن إدخال المنافسة في مجال تشغيل خدمات النقّال، يضيف التقرير: "يتأثر المشغلون الأساسيون كما المشغلون الجدد بالمنافسة، وتصل التأثيرات إلى مختلف أعمالهم إذ تؤثر زيادة المنافسة على الأسعار. ويقدم المشغلون المزيد من عروض الخدمات الجذابة. وتنعكس جهود المشغلين في جذب العملاء والاحتفاظ بهم مع التعرفة الجديدة على التزام العميل. فمثلاً، العروض التي تستهدف شرائح الأسواق المخصصة وخدمات العملاء المتطورة هي من نتائج المنافسة المتطورة. ويعتبر نشر خدمات "الاتصالات البيانية" Data Communication من خلال شبكات النقّال إحدى منافع توافر المنافسة، فهي لم تصبح منتجاً رائجاً سوى عندما أراد المشغلون التميّز من خلالها لتحقيق مبيعات أعلى. وتوضح الدراسة هذا الجانب حين تشير إلى أن المشغلين في الدول التي توجد فيها منافسة تشغيل خدمات هم أكثر نجاحاً في تشجيع العملاء على استخدام خدمات بيانات الاتصالات النقّالة. فزيادة المنافسة تجبر المشغلين على إيجاد طرق لتحسين الإيرادات". وأحياناً يعمد مشغلو الشبكات إلى تحريك المنافسة بين مشغلي الخدمات لتحريك وتحفيز حركة الاتصالات في شبكاتهم ما يعود بالربح عليهم.

نماذج متنوعة

يمكن للشركات أن تختار نماذج مختلفة من المنافسة في تشغيل الخدمات. ففي سوق الهاتف الثابت، يمكن أن تتضمن تقديم خدمات الاتصالات الصوتية عن طريق الإنترنت (IP Telephony) أو الاعتماد على إعادة البيع البسيط وحتى بيع دقائق الاتصالات بأسعار تنافسية. وفي سوق الاتصالات النقّالة، يمكن أن تتضمن نماذج المنافسة إعادة بيع الخدمات المختلفة سواء أكانت حديثة أو قديمة أو بيع حقوق استخدام شبكات افتراضية.

الترخيص لمشغلي الخدمات أحد الخيارات لتحسين التنافس في السوق

وتعتمد العلاقة بين مشغلي الخدمات ومشغلي الشبكات على درجة حقوق ملكية البنية التحتية من قبل مشغل الخدمات، ومدى تنوع الخدمات المقدمة من قبل مشغل الشبكة. وتوضح الدراسة: "كلما امتلك مشغل الخدمات حقوقاً أكثر ضمن البنية التحتية القائمة، كلما زادت لديه المرونة في تطوير الخدمات وتحديد التعرفة. ويمكن لمشغلي الخدمات تقديم خدمات بالاتفاق مع مشغل البنية التحتية. ومع نمو استخدام البنية التحتية، يمكن لمشغل الخدمات الاستحواذ على المزيد من حقوق استخدام البنية التحتية، ما يوفر له سيطرة أكبر على الخدمات المقدمة.

وتجدر الإشارة إلى أنه لا يترتب على مشغلي الخدمات أية تكاليف ثابتة للبنية التحتية الرئيسية بحيث أنهم ليسوا بحاجة لامتلاك الشبكات أو إدارتها. وبالابتعاد عن المشاكل المرتبطة بإدارة الشبكة، يتوفر لدى شركات إعادة البيع مجال أكبر لتنويع الخدمات وتحسين خدمة العملاء. وبالتالي يتمكنون من دخول السوق بسرعة أكبر، وتقسيمها إلى شرائح، واستهداف الأجزاء الخاصة منها واحتياجاتهم، فذلك يساعد في تحسين تجربة العملاء وتحقيق النمو الإضافي.

فتح الأبواب

وتؤكد الدراسة على أن المنافسة في تشغيل الخدمات قد تكون مفيدة جداً للأسواق الوطنية، بحيث تعمل على زيادة نشر الخدمات وتخفيض الأسعار بشكل ملموس. ويؤكد التقرير أن المزيد من المنافسة يعني خيارات أكثر للمستهلك، ومزيداً من الابتكار في قطاع الاتصالات. لذلك يوصي التقرير بإحداث المنافسة من فتح المزيد من الأبواب أمام الاستثمارات الخاصة. وتختتم الدراسة: "تنطوي المنافسة في تشغيل الخدمات على فرص للمنطقة. ويجب على المشغلين، المستثمرين والهيئات الناظمة على حد سواء تأهيل أنفسهم من أجل تحقيق هذه الفرص". ■

تقرير لـ"جلوبل" عن قطاع الاتصالات في الخليج:

نمو في "النقال" ونزيف في "الثابت"

أصدر بيت الاستثمار الخليجي "جلوبل"، مؤخراً، تقريراً عن قطاع الاتصالات في بلدان مجلس التعاون الخليجي. واستعرض التقرير وضع شركات الاتصالات في تلك البلدان في ضوء ارتفاع عدد التراخيص الممنوحة لشركات الاتصالات على مستويي شبكات "النقال" والهاتف الثابت.

والبلدان التي شهدت تطورات على صعيد منح الرخص كانت المملكة العربية السعودية، البحرين، عمان، والإمارات. ومن شأن هذه التدابير أن تؤدي إلى حفز المنافسة وتخفيض "متوسط الإيراد عن كل مشترك" (ARPU). ويترتب على هذه الإجراءات أيضاً تقلص ربحية الشركات العاملة في هذا القطاع الناشط.

يورد تقرير "جلوبل" تحليلات وآراء حول السبل الكفيلة بإعادة رفع الربحية في قطاع الاتصالات. ويذكر انه يتعيّن على مزوّدي خدمات الاتصالات في منطقة الخليج أن يسعوا لزيادة حصتهم السوقية من خلال تقديم خدمات اتصالات ذات قيمة مضافة. وهذه الخدمات يجب أن تكون

قلق متزايد لدى الشركات نتيجة انخفاض مؤشر ARPU

متميزة ومصحوبة بخدمات المحتوى Digital Content لزيادة متوسط الإيرادات لكل مستخدم وهي من صنف خدمة البث التلفزيوني على الهاتف النقّال.

مشتركو الهاتف الثابت عالمياً

بالملايين	2002	2003	2004	2005	2006	2007
العالم	1.082.7	1.134.9	1.203.4	1.261.5	1.282.5	1.271.2
آسيا	420.5	472.9	535.3	591.9	613.4	606.5
الأميركيتان	298.4	295.4	293.5	294.7	287.8	285.7
أوروبا	320.6	320.9	327.0	326.2	330.1	326.8
أوقيانيا	12.6	12.7	12.6	12.3	12.1	11.8
باقي بلدان أفريقيا	10.8	11.4	10.9	11.9	12.8	12.6
الشرق الأوسط وشمال أفريقيا	19.7	21.5	24.1	24.6	26.2	27.8
مجلس التعاون الخليجي	4.5	4.6	4.9	5.1	5.8	5.4

المصدر: ITU و"جلوبل"

مقارنة قاعدة مشتركي الإنترنت بين العالم ودول مجلس التعاون الخليجي

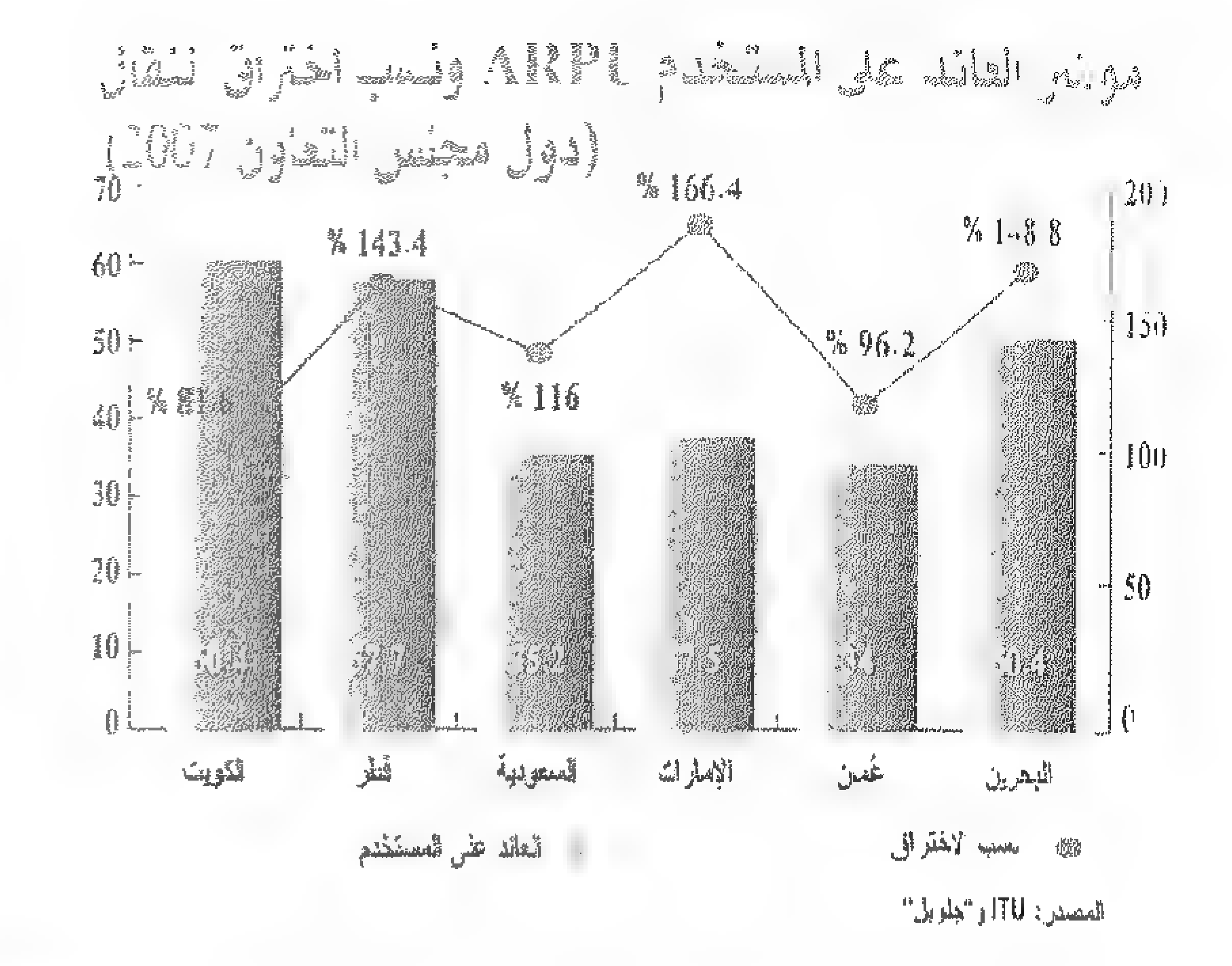
بالملايين	2002	2003	2004	2005	2006	2007
العالم	615.7	720.4	866.7	1,007.4	1,213.7	1,470.1
آسيا	206.9	253.6	318.8	383.9	494.3	676.0
الأميركيتان	218.4	232.8	268.5	304.7	341.4	376.5
أوروبا	165.6	203.7	241.2	268.4	309.5	334.0
أوقيانيا	11.2	11.9	12.2	12.7	14.2	15.0
باقي دول أفريقيا	6.0	8.1	11.1	15.8	23.0	26.8
الشرق الأوسط وشمال أفريقيا	7.6	10.5	14.9	22.0	31.2	41.8
دول مجلس التعاون الخليجي	2.4	2.9	3.5	5.7	8.0	10.3

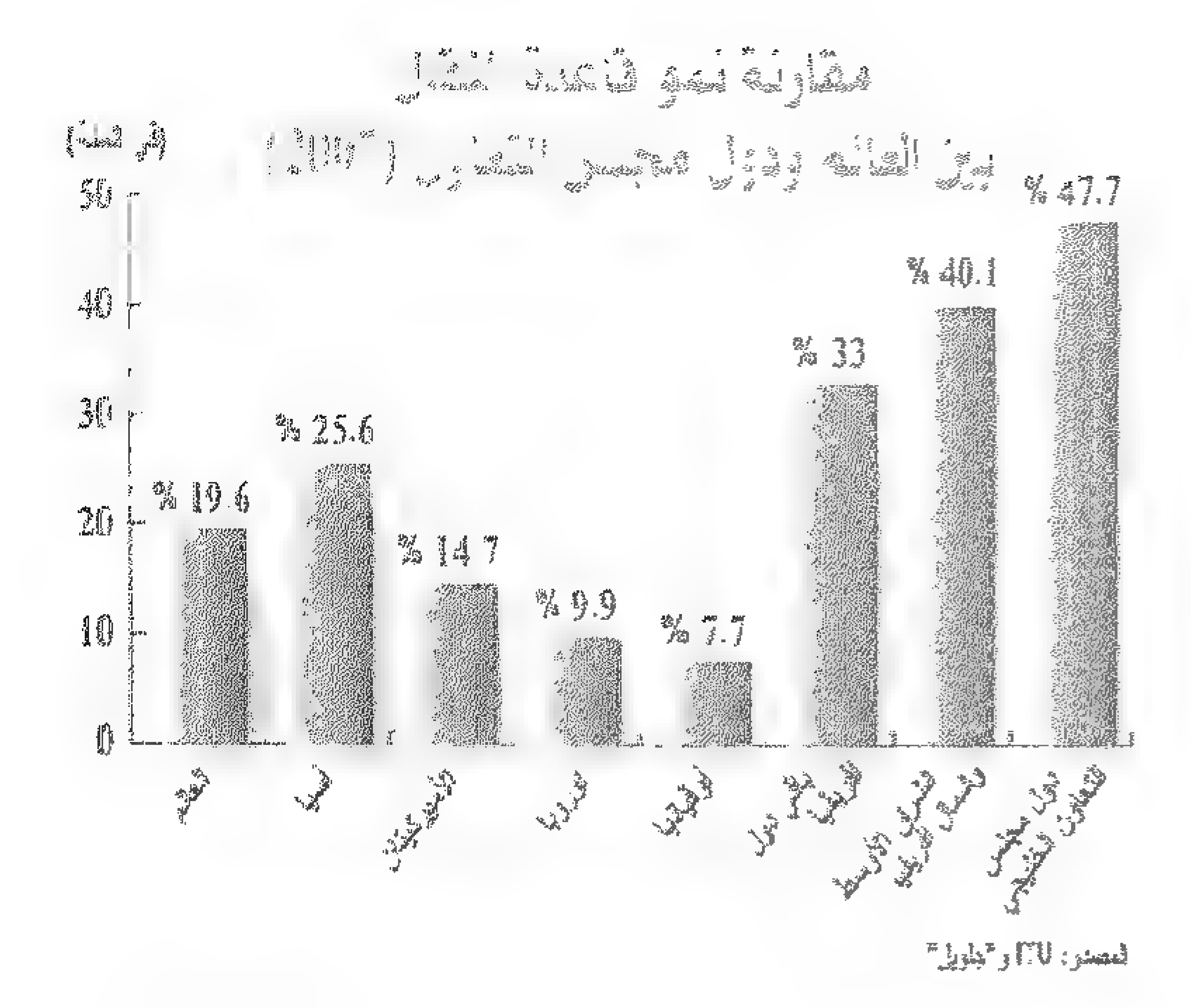
المصدر: ITU و"جلوبل"

نزيف مشتركي "الثابت"

ويسلط التقرير الضوء على تراجع عدد المشتركين في خدمة الهاتف الثابت في بلدان مجلس التعاون الخليجي. ويذكر أن العدد الكلي للمشتركين انخفض من 5,8 ملايين مشترك في العام 2006 إلى 5,4 ملايين في العام 2007، أي ما نسبته 6,9 في المئة. ويعلل التقرير هذا الانخفاض كنتيجة لاتجاه قاعدة العملاء نحو الاشتراك في خدمات اتصالات نقالة تتلاءم واحتياجاتهم. كما شجع تزايد الدخل المتاح وسهولة استخدام خدمات الاتصالات على ارتفاع معدلات انتشار الهاتف النقال في المنطقة. والعامل الآخر الذي ساهم في ارتفاع معدل انتشار الهاتف النقال في المنطقة هو تخفيف القيود التنظيمية في قطاع الاتصالات. وهذا أتاح دخول شركة ثانية أو ثالثة إلى كل بلد لتعمل إلى جانب شركات الاتصالات المحلية القائمة والتي عادة ما تكون شركات اتصالات رسمية في كل بلد.

ويذكر التقرير أن بلدان مجلس التعاون الخليجي سجلت خلال الأعوام الخمسة الممتدة من العام 2002 وحتى العام 2007 نمواً في عدد المشتركين في خدمة الهاتف النقال بمعدل سنوي مركب بلغت نسبته 37,6 في المئة. وفي الفترة عينها شهدت منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا أعلى معدلات نمو في عدد المشتركين في خدمات الهاتف النقال. والنسبة التي سجلتها كانت من بين الأعلى عالمياً، وتحديداً ما بين





العامين 2002 و2007. وارتفع عدد المشتركين في تلك الفترة بمعدل سنوي مركب بلغت نسبته 52,9 في المئة، بينما بلغت معدلات الزيادة العالمية نحو 23,3 في المئة.

نمو هائل

ومع بلوغ معدلات انتشار الهاتف النقال بنسبة 100 في المئة أو أكثر في منطقة بلدان مجلس التعاون الخليجي، سجلت دول مجلس التعاون الست ارتفاعاً ثنائي الرقم من حيث النمو السنوي المركب خلال فترة الأعوام الخمسة الممتدة ما بين العامين 2002 و2007. وفي العام 2007، كانت آسيا ومنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا تمثل إحدى المناطق الرئيسية التي أسهمت في ارتفاع معدلات النمو عالمياً. وسجلت هاتان المنطقتان معدلات نمو سنوية بلغت 36,8 في المئة و33,9 في المئة على التوالي.

وأظهر تحليل النمو السنوي المركب لمعدل المشتركين في خدمات الإنترنت ذات "الحزمة العريضة" أو "برودباند" على مستوى العالم خلال الأعوام الخمسة الممتدة من العام 2002 حتى العام 2007 نتائج مذهلة. فقد تبيّن أن منطقة بلدان مجلس التعاون الخليجي تأتي ضمن أعلى 3 مناطق من حيث نمو قاعدة المشتركين في خدمات الـ"برودباند" على مستوى العالم. وقد اتسعت قاعدة المشتركين العالمية بخدمات الـ"برودباند" بمعدل سنوي مركب بلغت نسبته 38,9 في المئة خلال الأعوام الخمسة الممتدة ما بين العام 2002 والعام 2007.

كذلك تناول تقرير "جلوبل"، في إطار تغطية قطاع الاتصالات في بلدان مجلس التعاون الخليجي، أداء شركات الاتصالات التالية: شركة اتصالات قطر (كيوتل)، شركة الاتصالات الكويتية المتنقلة (زين)، شركة الاتصالات الوطنية المتنقلة (الوطنية)، شركة الاتصالات السعودية، شركة إتحاد اتصالات (موبايلي)، مؤسسة الإمارات للاتصالات (اتصالات)، الشركة العُمانية للاتصالات (عُمانتل) وشركة البحرين للاتصالات (بتلكو). ■

انخفاض عدد مشتركي الثابت في الخليج مؤشر مقلق

مقارنة بين مشتركي النقال في دول مجلس التعاون والمشتركين على مستوى العالم

بالملايين	2002	2003	2004	2005	2006	2007
العالم	1.157.3	1.416.7	1.763.3	2.219.2	2.756.9	3.297.1
آسيا	433.9	561.3	695.9	855.4	1:102.0	1.384.5
الأميركيتان	255.5	300.8	376.0	472.3	569.2	653.1
أوروبا	405.4	469.7	570.4	697.2	808.3	888.1
أوقيانيا	15.5	17.4	20.1	22.7	24.5	26.4
باقي دول أفريقيا	26.3	36.6	53.9	89.1	129.2	171.9
الشرق الأوسط وشمال أفريقيا	20.8	31.0	47.1	82.5	123.6	173.1
دول مجلس التعاون الخليجي	8.8	12.0	15.0	22.3	29.5	43.6

المصدر: ITU و"جلوبل"

مقارنة مشتركي "البرودباند" بين العالم ودول مجلس التعاون الخليجي

بالملايين	2002	2003	2004	2005	2006	2007
العالم	66.0	103.7	157.7	216.2	284.4	341.8
آسيا	26.9	43.1	64.1	83.3	104.2	127.0
الأميركيتان	24.9	34.7	48.9	64.1	82.2	93.5
أوروبا	13.7	25.0	43.0	65.3	91.3	112.6
أوقيانيا	0.3	0.6	1.2	2.4	4.5	5.6
باقي دول أفريقيا	0.0	0.0	0.1	0.2	0.5	0.5
الشرق الأوسط وشمال أفريقيا	0.1	0.2	0.4	0.9	1.7	2.7
دول مجلس التعاون الخليجي	0.1	0.1	0.2	0.3	0.6	1.0

المصدر: ITU و"جلوبل"

رئيس مجلس الإدارة محمد حسن عمران:

"اتصالات" هي الأكبر في الوطن العربي

من أفريقيا إلى الهند إلى باكستان وصولاً إلى اندونيسيا، تواصل "اتصالات" رحلة البحث عن فرص استثمارية في قطاع الاتصالات. وتمكنت خلال الأعوام القليلة الماضية من تحقيق نجاحات كبيرة في أسواق صعبة مثل باكستان، أفغانستان واندونيسيا. ويصف رئيس مجلس إدارة الشركة محمد عمران "اتصالات" بأنها "الأكبر في الوطن العربي"، فلديها نحو 63 مليون عميل في 16 بلداً وتغطي خدماتها أكثر من 800 مليون نسمة.

لكن كيف يقيّم عمران حركة الاستحواذات في سوق الاتصالات الإقليمية؟ وما هو رأيه بمستقبل توسّع "اتصالات"؟ عمران أجاب على هذه الأسئلة وطرح أخرى، وهنا أبرز ما جاء في حديثه:

الاندماجات تدعم القطاع

ينظر عمران إلى حركة الاندماجات والاستحواذات التي حصلت في قطاع الاتصالات العربي على أنها "تأتي في سياق الحركة الاقتصادية العالمية، وفي ظل عولمة الاقتصاد وانفتاح الأسواق. لذا تزايدت حركة الاندماجات والاستحواذات لأسباب عدة من أبرزها محاولة الشركات الكبرى الدخول إلى أسواق ناشئة أو أسواق ذات تنافسية عالية من خلال الاستحواذ على حصص في شركات قائمة في تلك الأسواق، كما تأتي هذه الحركة بهدف تقليص التكاليف وزيادة الكفاءة التشغيلية والتسويقية".

ويضيف: "في ما يتعلق بتأثيرات هذه الحركة على تنمية القطاع، لا شك أنها تأثيرات إيجابية بشكل عام، كون الاندماجات والاستحواذات تخلق بيئة تنافسية بين الشركات الكبرى، الأمر الذي يؤدي الى تحسين الخدمات وتخفيض الاسعار. وأرى أن سوق الاتصالات العربية ما زالت من الأسواق الواعدة، ولم تصل إلى مرحلة التشبع في العديد من الدول العربية".

تحدي إدارة الشركات العملاقة

أما عن تحديات إدارة الشركات العملاقة التي تعمل في أسواق عدة، فيقول: "الأمر يختلف من شركة إلى أخرى بناء على ستراتيجيتها الإدارية المتبعة. نحن في "اتصالات" مثلاً نمتلك واحدة من أكبر شركات الاتصالات على صعيد الوطن العربي، ونعمل في 16 بلداً موزعة على قارتي آسيا وأفريقيا، وقد تمكّنا من تحقيق إنجازات ونجاحات مشهود لها في أسواق هذه الدول، وهذا لا يعني بالضرورة أن إدارة الشركات العملاقة تسير بلا تحديات، ولكننا نتعامل مع أي تحدٍ يواجهنا بالشكل الذي يضمن النجاح في الوصول إلى الهدف المرجو".

وعن الأسواق الأكثر جذباً للاستثمارات في قطاع الاتصالات، يقول عمران: "هناك العديد من الأسواق العالمية التي تعد ضمن الأسواق الناشئة، التي ما زال قطاع الاتصالات فيها يحتاج إلى تطوير. وهذه الأسواق موزعة على العديد من القارات، وتعد أفريقيا من المناطق ذات الكثافة السكانية العالية، فهي تضم 14 في المئة من سكان العالم، في حين لا تتجاوز نسبة انتشار الهاتف النقال والثابت نسبة 7 في المئة، ما يؤشر إلى الفرص الكبيرة لقطاع الاتصالات في دول القارة، ناهيك عن أسواق في آسيا مثل الهند وباكستان واندونيسيا".

نعمل للتحول إلى شركة قابضة تكون بين أول 10 شركات اتصالات عالمية


محمد عمران

تمويل متنوّع

عن السياسة المتبعة في "اتصالات" لتمويل الأعمال عموماً والتوسّع خصوصاً يقول عمران: "اتصالات" تعتمد بشكل رئيسي على التمويل الذاتي، واستثماراتنا الخارجية تقدر اليوم بنحو 40 مليار درهم، كما تعتمد "اتصالات" أحياناً على قروض مصرفية، وهذا ما هو متبع في العديد من الشركات الكبرى، إلا أن معظم عملياتنا تعتمد التمويل الذاتي".

ويضيف: "عمليات التمويل، سواء الذاتي أو الخارجي، تتم وفقاً لمعايير وشروط تضمن النجاح المالي في المجمل، ولا تؤثر على حقوق المساهمين والمكانة المالية للشركة. ووفقاً لقائمة "الفايننشال تايمز" التي صدرت في مارس الماضي، تحتل "اتصالات" المركز 219 بين الشركات العالمية في كافة القطاعات. كما حصلت "اتصالات" على تصنيف ائتماني (Aa2) من "موديز"، و(A+) من "ستاندرد آند بورز"، و(AA-) من "فيتش". وهذا التصنيف، وهو الأول للشركة، يعد واحداً من أعلى التصنيفات التي منحت لشركات الاتصالات على مستوى العالم، وهذا يعكس مدى قوة الوضع المالي للشركة من حيث الربحية والتدفقات النقدية".

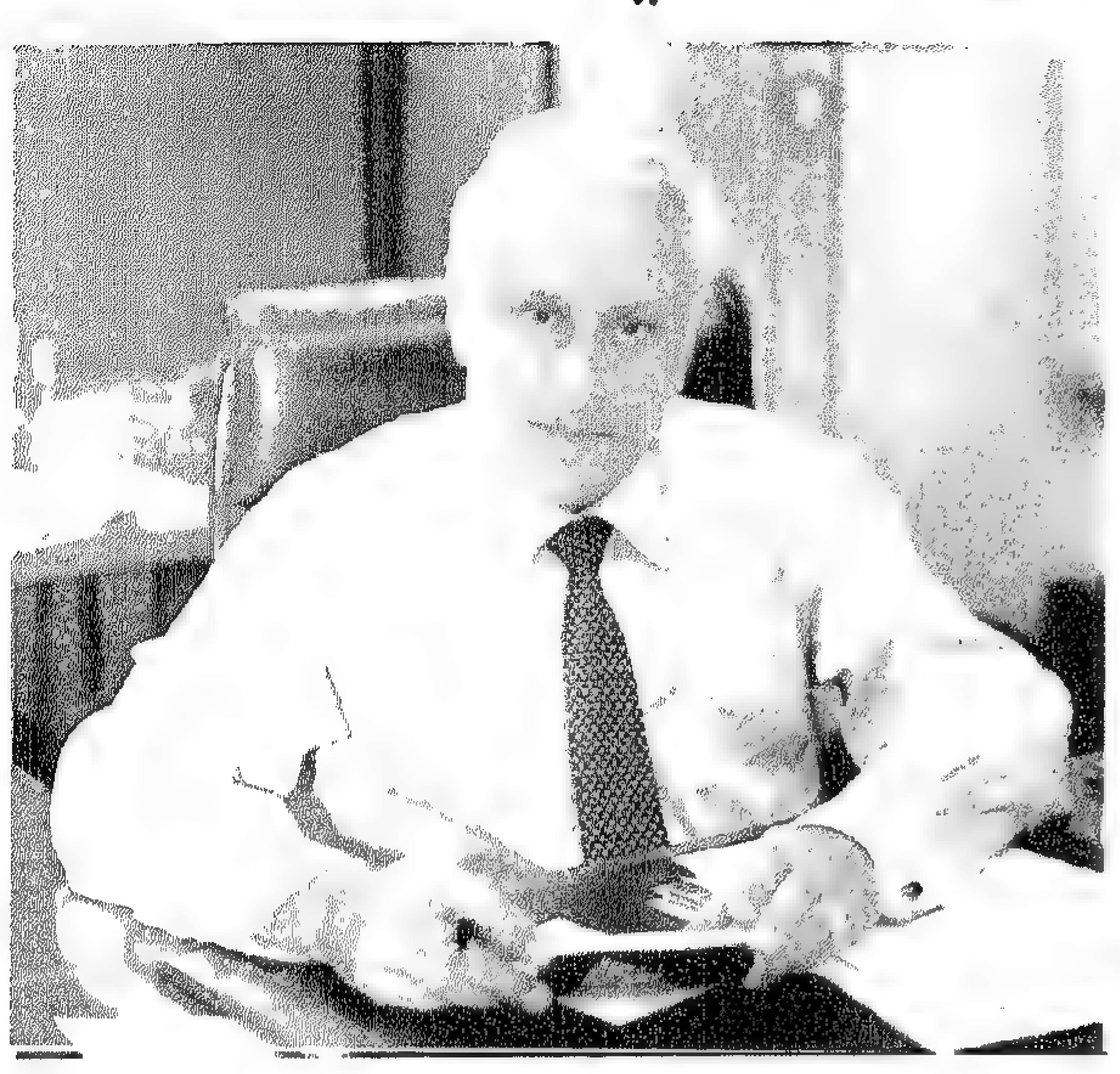
نحو شركة قابضة

وعن خطة "اتصالات" للفترة المقبلة قال: "نقوم حالياً بتعزيز التكامل بين شركات المجموعة بحيث نتحول في النهاية إلى شركة قابضة تدير وتملك كافة الشركات التابعة، لذا نعمل على إعادة هيكلة شاملة لكافة الجوانب القانونية والتنظيمية للمؤسسة. وفي التوسع الخارجي، نعمل على دراسة العديد من الفرص الاستثمارية، وفي حال توصلنا إلى قناعة بشأن أي فرصة لن نتوانى عن الدخول في المنافسة الجادة عليها". ■

رئيس مجلس إدارة "موبينيل":

الاندماجات تحاصر قطاع الاتصالات العربي

تزدحم سوق الاتصالات في البلدان العربية بالتطورات، سواء من حيث الاستثمارات أو المشاريع الجديدة. لكن السوق المصرية تملك "نكهة" أخرى، وسط تنافس ثلاثة مشغلين للفوز بأكبر قاعدة ممكنة من المشتركين في بلد الثمانين مليون نسمة. و"ازدحام" التطورات في مصر هو غير "ازدحامه" في سائر البلدان العربية. "الاقتصاد والأعمال" التقت رئيس مجلس إدارة الشركة المصرية لخدمات التلفون المحمول "موبينيل" إسكندر شلبي، الذي ينظر إليه البعض على أنه واحد من القلائل الذين واكبوا كل التطورات الحديثة لقطاع الاتصالات المصري. يقرأ شلبي مستقبل القطاع من منظار مصري خاص، ومن خلاله يحلل حركة الاندماجات والاستحواذات في قطاع الاتصالات العربي، كما يقرأ سائر تطورات القطاع سواء كانت تنويع مصادر دخل الشركات أو تحديات الإدارة والبقاء على الحياة في سوق عالية الربحية وعالية المخاطر.



إسكندر شلبي

يرى إسكندر شلبي أن "الاتجاه المتنامي في المنطقة والعالم في قطاع المعلوماتية والاتصالات منذ أعوام هو "الاندماج". ويعتبر أن هذا "الاندماج" ينطبق على مختلف التكنولوجيات، مثل تكنولوجيا الاتصالات النقالة والثابتة، وتطبيقات الانترنت، والمحتوى الإعلامي من مواد مسموعة ومرئية، وغيرها.

ويضيف شلبي: "يمكننا أن نذكر أيضاً الاندماج بين القطاعات الاقتصادية، أو نتحدث في المجال ذاته عن حالة الاستحواذات بين الشركات على مستوى مقدمي الخدمات. ولكنني لا أميل إلى وصف ذلك بالاندماج، بل أراه بمثابة تكامل، ليس بين تكنولوجيات أو صناعات، وإنما بين عوالم متنوعة أصبحت تشكل أسلوب حياة الإنسان في القرن الـ21. ويمكنني أن أقول أن ما يحصل هو تكامل بين عالم الاتصالات المحمولة والثابتة، وبين عالم المعلومات بكل روافده، وبين عالم الإعلام المقروء والمسموع والمرئي، الأرضي والفضائي، وبين عالم البنوك والمصارف بأهميته الحيوية في الاقتصاد الحديث". وتنضم إلى هذه المجموعة، بحسب شلبي، "عوالم أخرى كثيرة تنمو يومياً وتتحول إلى صناعات تقوم على أسس اقتصادية. وهذا التكامل سوف ينعكس أيضاً على أنماط الاستخدام بالنسبة لمستخدمي هذه الخدمات، سواء على المستوى الشخصي أو على مستوى إدارة الأعمال".

ويضيف: "من اهم العناصر في هذا التكامل الأثر الإيجابي والقيمة المضافة اللذان أصبحا متوفرين لجميع الأطراف. فهما قطعاً قد أسهما، وما زالا يسهما في تنمية هذه القطاعات. ليس قطاع الاتصالات فحسب، بل جميع القطاعات الأخرى التي تنمو معه من صناعة وبنوك وسياحة وغيرها، وهو ما يدفع التنمية الاقتصادية قدماً. وهذا الاتجاه يوفّر لشركات الاتصالات العربية آفاقاً جديدة، ومن ثم مزيداً من العائدات والأرباح، وفرصاً أكبر للنمو. وهذه التطورات تتطلب بطبيعة الحال اكتساب قدرات إدارية أكبر لإدارة كيانات متزايدة من حيث الحجم والتعقيد والتنوع والامتداد الجغرافي.

شبكة اتصالات حديثة لـ "موبينيل" في مصر بتكلفة 4 مليارات جنيه

أهمية الاستثمارات البينية

وحول الأسواق الأكثر جذباً لاستثمارات قطاع الاتصالات العربي، يقول شلبي: "لا جدال في أن الاستثمارات العربية البينية بشكل عام تتنامى، وقد لاحظنا ذلك خلال الأعوام القليلة الماضية، حيث يقارب حجم الاستثمارات العربية البينية حالياً الـ60 مليار دولار، مقارنة بنحو 6 مليارات فقط منذ 4 أعوام. وبالنسبة لقطاع الاتصالات فإن السوق العربية هي الأكثر جذباً للاستثمارات العربية، لأنها الأقل تشبعاً من حيث معدلات انتشار خدمات

الاتصالات، والخدمات المرتبطة بها، وهي الأكثر قابلية للنمو. وقد شهد قطاع الاتصالات العربي زيادة كبيرة في الاستثمارات العربية البينية خلال العامين الماضيين، حيث نرى توسعاً في نشاط شركات عربية داخل أسواق دول عربية أخرى، مثل "أوراسكوم تليكوم" المصرية في السوق الجزائرية، وشركة "كيوتل" القطرية في السوق العمانية، وشركة "اتصالات" الإماراتية في السوق المصرية، وهو اتجاه مرشح للتزايد والاستمرار".

الأحادية غير متوقعة

يتوقع مراقبون أن تشهد سوق الاتصالات العربية تقلصاً في عدد الشركات العاملة في القطاع مع الارتفاع الكبير للمنافسة وتشبع الأسواق وتحريرها. انطلاقاً من هذه التوقعات، سألنا شلبي عن احتمال وصول السوق إلى مرحلة يقود القطاع فيها ثلاث أو أربع شركات اتصالات في كل البلدان العربية، فقال: "تحرير قطاع الاتصالات العربي يؤدي بالطبع إلى زيادة المنافسة وتنامي الفرص الاستثمارية في أسواق الاتصالات العربية، سواء كانت تدفقات استثمارية بينية، أي من دول عربية إلى دول عربية أخرى، أو تدفقات خارجية آتية من شركات عالمية مشغلة تتحرك باستثماراتها من أسواق تشبعت إلى أسواق أقل تشبعاً، ذات فرص أكبر وتوفر أرباحاً أكثر".

ويضيف: "في هذا المناخ من المستبعد أن يتم اختزال عدد الشركات التي تقود السوق إلى هذا العدد الصغير، وذلك لأن السوق نفسها واعدة وتستوعب عدداً أكبر من المنافسين في ظل توافر الاستثمارات ونضج التجربة التنظيمية لمعظم الدول العربية".

تمويل متنوع

أما عن الملامح الرئيسية لخطة عمل "موبينيل" في الفترة المقبلة على صعيد الإدارة، التشغيل، التحالفات، التمويل، التوسع، فيقول شلبي: "بالنسبة للفترة المقبلة، سوف نواصل سياستنا في التوسع، والبناء على النجاحات التي حققناها في الفترة الماضية، واضعين نصب أعيننا هدف الحفاظ على وضعنا الريادي كشبكة المحمول الأولى في مصر.

ومن ناحية التمويل، لدينا دائماً المرونة وتعدد الخيارات بهدف تحقيق أهدافنا التوسعية لتبقى شبكة "موبينيل" الشبكة الأحدث والأكثر تطوراً، ولنظل دائماً الخيار الأول لمعظم المصريين. ويتجاوز عدد مشتركينا حالياً الـ17 مليون عميل، ومن

سوق الاتصالات العربي يستوعب المزيد من المنافسين

المنتظر أن يتجاوز هذا العدد الـ20 مليوناً في نهاية السنة الحالية.

أما عن السياسة المتبعة في "موبينيل" لتمويل الأعمال، وما إذا كانت تعتمد التمويل الذاتي أم الخارجي، فيقول شلبي: "الواقع أن سياستنا في التمويل تتسم بالمرونة والتعددية. فعلى سبيل المثال، وقعنا خلال السنة الحالية عقد قرض مشترك محلياً متوسط الأجل لمدة 7 سنوات من خلال عدد من البنوك المصرية. ولكن الاقتراض ليس هو الوسيلة الوحيدة لتمويل توسعاتنا الرأسمالية، بل هو عنصر من عناصر هذه المعادلة التمويلية التي تشمل التمويل الذاتي من خلال إعادة استثمار عائدات الشركة وغير ذلك من الأدوات التمويلية".

وعن مواصفات خدمات الاتصالات النقالة التي تمتلك قدرة رفع الربحية في المرحلة المقبلة، وكم تشكل عائدات خدمات الاتصالات الصوتية (Voice) لدى "موبينيل" من مجمل العائدات مقارنة بعائدات خدمات الاتصالات غير الصوتية (Data)، يقول شلبي: "بالنظر إلى طبيعة الاستخدام وأنماطه، فإن الخدمات الصوتية ما زالت هي التطبيقات الأكثر استخداماً في جميع أنحاء العالم العربي، مع خدمات الرسائل القصيرة SMS، بينما يحمل المستقبل بشائر تنامي استخدام الخدمات المضافة أو ما يعرف Value Added Services VAS، إلى جانب تزايد مستمر في انتشار التطبيقات والخدمات التي تحتاج إلى سرعات عالية في نقل البيانات، وخصوصاً في قطاع الشركات".

شبكة جديدة

تطلق "موبينيل" حالياً شبكة اتصالات محدثة لخدمة عملائها الـ17 مليون في مصر.

خيارات متنوّعة لتمويل المشاريع

ويفترض بهذه الشبكة أن تتخطى بعض المشاكل التقنية التي كانت تحدث، كما يفترض بها أن تكون الشبكة الأحدث والأكثر تطوراً في مصر والشرق الأوسط. وستكون الشبكة من حيث الخدمات متكاملة، وهي ستضم مجمل خدمات الجيل الثالث للنقال. وتقنياً، ستكون الشبكة قادرة على تلبية خدمات الاتصالات النقالة الحديثة مثل G3 و G3.5 و HSDPA، (HSUPA (G3.75 كما ستتضمن الخدمات التقليدية الخاصة بنظام GSM، والجيل GPRS، بالإضافة إلى تكنولوجيا EDGE. وستعمل هذه التقنيات مجتمعة تحت مظلة واحدة.

وبلغت تكاليف المشروع الجديد نحو 3,3 مليارات جنيه تم دفعها على مراحل خلال العام 2007، ومن المنتظر أن تصل التكاليف الإجمالية إلى نحو 4 مليارات جنيه بعد إضافة قيمة المشاريع المنجزة العام 2008.

وتقول مصادر الشركة أن قرار إنشاء الشبكة الجديدة "يعكس رؤيتها المستقبلية المتكاملة، كما ينبع من حرصها على أن تحقق الشبكة الجديدة طفرة كبيرة في جودة الأداء يشعر بها ويستفيد منها كافة مشتركيها.

وتضيف: "لم تكتف "موبينيل" بإضافة الجيل الثالث إلى خدماتها فقط، بل قامت ببناء شبكة جديدة تماماً تضمن من خلالها تقديم خدمات الجيل الثالث وجميع الخدمات الأخرى على أعلى مستوى في جميع مناطق التغطية على مستوى مصر". وقد شهدت الأشهر الأخيرة جهداً كبيراً لإنشاء محطات التقوية للشبكة الجديدة والتي وصل عددها الإجمالي إلى أكثر من 6500 محطة، منها أكثر من 700 محطة خاصة بالجيل الثالث، وأكثر من 2100 محطة تقوية خاصة بتكنولوجيا EDGE وهو ما سيوفر أكبر تغطية لجميع المناطق المأهولة في مصر.

وتعاونت "موبينيل" في بناء الشبكة الجديدة مع مجموعة من شركائها مزوّدي الحلول الخاصة بالاتصالات مثل "نوكيا سيمنز نتوركس" وشركة "هواوي" الصينية.

كما تعاونت "موبينيل" مع شركة "ألكاتيل لوسنت" وشركة "موتورولا" لإنجاز شبكات الجيل الثاني المتطور، فضلاً عن التعاون مع شركة "سيسكو سيستمز" وشركة "إريكسون" لتحديث وتطوير المقومات الأساسية للشبكة، لتصبح شبكة موبينيل الجديدة تضم أحدث ما توصلت إليه الأسواق العالمية في مجال تكنولوجيا الاتصالات. ■

"عمانتل" تستعد للتوسّع دولياً

في ظل عملية إعادة هيكلة شاملة، تستعدّ الشركة العمانية للإتصالات "عمانتل" لتحدي إطلاق استثمارات في بعض الأسواق الدولية، بالتزامن مع البحث عن شراكات تتيح لها رفع قدراتها التنافسية. ومع أن أولى الاستثمارات التي نفذتها الشركة كانت في آسيا، إلا أن رئيسها التنفيذي د. محمد بن علي الوهيبي يرى أن سوق أفريقيا لا تزال الجاذب الرقم واحد لشركات الاتصالات الإقليمية، ويعتبر أن أي لاعب في قطاع الاتصالات يريد تحقيق النمو عليه أن يدرس بجدية سوق أفريقيا. وتطرق اللقاء مع د. الوهيبي إلى مجموعة محاور، ربما أبرزها مستقبل شركات الاتصالات العربية في ضوء الاندماجات والاستحواذات، كما تطرق إلى جوانب مثل تمويل التوسّع، تنويع الخدمات ومصادر الدخل. وهنا اللقاء:


د. محمد بن علي الوهيبي

يرى د. الوهيبي أن حركة الاندماجات والاستحواذات في قطاع الاتصالات العربي هي نتيجة طبيعية ومباشرة لنمو القطاع أولاً، وللازدهار الاقتصادي العام ثانياً. ويضيف: "إن ما يشهده قطاع الاتصالات في العالم العربي يعدّ تطوراً كبيراً، وهو نتاج عوامل عدة. أولى هذه العوامل نمو القطاع بوتيرة متسارعة نتيجة الإقبال الكبير على خدمات الاتصالات من فئة الشباب في الوطن العربي وخاصة على خدمات الانترنت والهاتف النقال. وهذا يستوجب توجه شركات الاتصالات لتكوين كيانات بهدف الاستحواذ على الفرص الاستثمارية وتكوين تكتلات تساهم في تقوية دورها بين الشركات العالمية".

الاندماجات الكبرى مستبعدة

ويشرح د. الوهيبي وجهة نظره قائلاً: "بدأت معظم شركات الاتصالات في المنطقة، وخصوصاً شركات الاتصالات في منطقة الخليج، بالتوجّه للاستثمار في شركات الاتصالات العربية والأجنبية وعقد الشراكات، وهذه المساعي تهدف إلى تنويع الاستثمارات من خلال الاستحواذ على حصص في شركات الاتصالات التي تعمل فعلياً في العديد من الدول. وثمة عدد من البلدان العربية التي تعد أسواقها مناسبة جداً لتوسيع أعمال الشركات والاستثمار، خصوصاً منها الذي يسجل نمواً كبيراً في عدد مستخدمي تقنيات الاتصال الحديثة مثل الهاتف النقال وخدمات الانترنت".

ويضيف: "تؤكد خطوات شركات الاتصالات الخليجية وجود نظرة واسعة وبعيدة المدى تهدف إلى تنويع مصادرها وتكوين مكانة لها بين مثيلاتها في العالم. كما أن من شأن استثمارات هذه الشركات توفير خدمات ذات نوعية ممتازة للمستخدمين. من جهة أخرى، ساهم دخول الشركات إلى الأسواق التنافسية في رفع أدائها، ما عزز من موقعها في قطاع الاتصالات دولياً. ولا ننسى أنه ينبغي على الشركات الساعية للتوسع توفير القدرة على مواجهة تحديات التوسع والانتشار التي تقوم بها. مثلاً، يجب أن تتوفر لديها كفاءة الكوادر الإدارية التي تدير الاستثمارات، والقدرة على تطوير الشركات التي تم الاستحواذ عليها أو التي تم الاندماج معها. أيضاً لا بد من وجود تقدير واقعي لحجم الشركة التي تنشأ بعد الاستحواذ أو الاندماج، ومكانة هذه الشركة الجديدة بين الشركات المنافسة التي تعمل في الأسواق نفسها. ولا شك أن التوسع في الاستثمارات سيسهم في تنويع مصادر الدخل للشركات المستثمرة وسيعزّز قيمتها في الأسواق، كما أنه سيؤدي، في أكثر من قارة، إلى تحديات كبيرة تقع على كاهل هذه الشركات. لكن متى امتلكت الشركات المؤهلات المناسبة وعملت على تنفيذ الخطط المستندة إلى الدراسات المستفيضة حول موقع الاستثمار وجدواه ستتمكن من إنجاح أعمالها وستتغلب على معظم التحديات.

د. الوهيبي: من المبكر التحدث عن الاندماجات الكبرى

وعن التوقعات التي تتحدث عن تقلص عدد الشركات العاملة في القطاع عربياً، مع الارتفاع الكبير للمنافسة وتشبع الأسواق وتحريرها، تمهيداً لإنفراد بضع شركات بكل السوق، يقول د. الوهيبي: "تعتبر سوق الاتصالات في المنطقة العربية من الأسواق الواعدة والنشطة، ولا أتصور أنها ستشهد تقلصاً في عدد الشركات العاملة في الوقت الحالي، كون أسواق المنطقة تعد جاذبة للمستثمرين في قطاع الاتصالات. والجميع مستعد للتنافس على إيجاد موقع له في هذه السوق الواعدة. ولا ننسى أن عدداً كبيراً من الدول يتبع سياسة تحرير السوق وفتح المجال أمام الشركات للتنافس للاستحواذ على حصص من الشركات العاملة أو عقد تحالفات. واحتمال أن نصل إلى مرحلة تقود فيها السوق ثلاث أو أربع شركات اتصالات في كل البلدان العربية، قد يكون وارداً على المدى البعيد إنما حالياً فمن غير المتوقع حدوث ذلك. كل الشركات العاملة في المنطقة تسعى لتثبيت مواقعها في السوق وثمة فرص لنجاح هذه الشركات في مساعيها".

خطة العمل

وعن الملامح الرئيسية لخطة عمل الشركة للفترة المقبلة على صعيد الإدارة، التشغيل، التحالفات، التمويل والتوسّع، يقول د.الوهيبي: "تركز "عمانتل" خلال هذا العام على عمليات التكامل بينها وبين شركتها التابعة "عمان موبايل" لتكوين شركة كبرى تعمل على كافة الأسس وحسب المعايير

العالمية الجديدة بحيث تتكامل عمليات وخدمات الاتصالات. وهذا سيشمل كل أنواع الاتصالات، سواء كانت ضمن الهاتف النقال أو الثابت أو الانترنت. وبالتالي نتمهل في عمليات الاستحواذ والاستثمار في شركات أخرى حالياً. و"عمانتل" تعمل على إعادة الهيكلة الداخلية، وستكون هناك توسعات خارجية في المستقبل وإننا نتابع الفرص المتاحة".

ويضيف: "نركّز حالياً على تنمية بيئة العمل الأساسية وتطوير خدمات العملاء بما يحقق الأهداف المرجوة من عمليات التطوير، ونقوم بوضع التصورات المناسبة لاختيار الشريك الستراتيجي المناسب وفق أهداف الشركة وتطلعاتها المستقبلية. ونعمل على تنفيذ ما يخدم مصالح المساهمين ويحقق قيمة نوعية مضافة لقطاع الاتصالات، ويفتح آفاقاً جديدة للاستثمار. وهذه الخطوات ستساهم في إحداث نقلة نوعية في ستراتيجيات الشركة وخططها المستقبلية. كما نسعى إلى تنمية القدرات الداخلية بهدف تحسين الكفاءات التشغيلية وتأمين التكنولوجيا الضرورية لتلبية احتياجات السوق".

ويضيف: "أما على مستوى التوسع فإننا نقوم بدراسة الأمر بترو ومن خلال دراسات مستفيضة بعيداً عن التسرع بهدف الدخول في التحالفات والتوسعات المجدية والمفيدة. ومن الخطوات التي اتخذناها شراء "عمانتل" نسبة 60 في المئة من ملاك الأسهم الرئيسيين في شركة "وورلد كول" الباكستانية. وهذا يعدّ نجاحاً للشركة في أول استثمار خارجي لها بهذا الحجم. ودخول "عمانتل" إلى السوق الباكستانية بات مهماً لأن هذا البلد يتضمن سوقاً ذات نمو مرتفع. كما تتميز السوق الباكستانية بالكثافة السكانية العالية ونسبة النفاذ المنخفضة في العديد من خدمات الاتصالات، الأمر الذي يخلق فرصاً كبيرة للنمو لشركات الاتصالات في السوق الباكستانية".

وعن شبكة كابلات الاتصالات البصرية، يقول: "إن دخول "عمانتل" في مشروع بوابة "أوروبا – الهند" للألياف البصرية، والذي تمّ توقيع اتفاقيته مؤخراً، والذي بلغت تكلفته قرابة الـ700 مليون دولار، جاء بعد دراسات طويلة استمرت أكثر من ستة أشهر تقريباً. وبعد التفكير ملياً، رأينا أنه من المهم مشاركة السلطنة في المشروع بهدف جعلها مركزاً مهماً لحركة الاتصالات الدولية البحرية في المرحلة المقبلة خصوصاً على مستوى النطاق العريض. ونحن نسعى لتعزيز قطاع الاتصالات ليكون قطاعاً فاعلاً في التنمية الاقتصادية والناتج الإجمالي للدخل الوطني.

أفريقيا من أكثر الأسواق الواعدة في مجال الاتصالات

ولم نكن لنتأخر في الدخول في هذا المشروع لأننا نعلم جيداً مدى فائدته. كذلك تعمل الشركة على تقديم أرقى الخدمات بهدف العناية بالعملاء الذين يشكلون الأساس في تواصل فرص النمو. ووصل عدد المشتركين حتى نهاية أبريل الماضي إلى 1,9 مليون مشترك في كافة الخدمات التي تقدمها الشركة، منهم 1,6 مليون في خدمات الهاتف النقال، و108,9 آلاف في خدمات الانترنت المتنوعة التي توفرها الشركة.

أفريقيا "الجذابة"

وحول الأسواق العالمية الجاذبة للاستثمارات في قطاع الاتصالات، قال د. **الوهيبي**: "نتصور أن كل الأسواق العالمية الناشئة هي مناطق جذب قوية لكل الشركات الراغبة في الاستثمار في قطاع الاتصالات. وتعد أسواق أفريقيا والشرق الأوسط وعدد من الدول في منطقة جنوب آسيا من الأسواق الواعدة. وتساهم البيئة الاستثمارية في تحديد مدى رغبة الشركات بالاستثمار عموماً. ويمكن أن تسهم هذه الأسواق في تحقيق نمو كبير لدى الشركات المستثمرة كما تمكنها من إيجاد موقع لها على خريطة قطاع الاتصالات".

ويضيف: "تُعتبر السوق الأفريقية من أكثر الأسواق الواعدة والتي تنتظرها فرص نمو كبيرة، خاصة أن العديد من دول القارة ما زالت بحاجة إلى بنية أساسية كبيرة في مجال الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات. كما أن القارة تحتوي على كثافة سكانية هائلة حيث تضم 14 في المئة من سكان العالم (نحو 963 مليون نسمة) ما يمثل فرصاً للنمو في مجال الاشتراك في خدمات الهاتف النقال والثابت والانترنت. إضف إلى ذلك أن نسبة المشتركين حالياً في خدمات الهاتف بشقيها لا تتعدى 7 في المئة، فيما لا تتجاوز نسبة انتشار الانترنت 5 في المئة، ونسبة انتشار "النطاق العريض" (البرودباند) أقل من 1 في المئة. وهذه الأرقام تدلّ على أهمية هذه السوق الواعدة لكافة الشركات العالمية للاستثمار فيها. ومن هنا فإن السوق الأفريقية ستكون هي المستقطبة والجاذبة لاستثمارات قطاع الاتصالات العربي الساعي إلى التوسع".

تمويل التوسّع

أما عن السياسة التي تتبعها "عمانتل" لتمويل مشاريع التوسع، فيقول: "في ظل سياسة التنوع في الأعمال والتوسع التي تسعى الشركة العمانية للاتصالات انتهاجها في المراحل المقبلة، فإن الاعتماد الأساسي يكون على التمويل الذاتي بالدرجة الأولى. لكن هذا لا يغني عن اللجوء إلى مصادر التمويل الأخرى المتوفرة، خصوصاً أن مصادر التمويل لقطاع الاتصالات متوفرة، كما أن صناعة الاتصالات تشهد حالياً حركة تمويل قوية من جهات عدة أبرزها قطاع البنوك".

ويضيف د.**الوهيبي**: "عمانتل تشهد مرحلة جديدة يتم من خلالها إدخال الشركة إلى بيئة الاستثمار الخارجي، خصوصاً بعد الاستحواذ على نسبة الأغلبية في شركة "وورلد كول الباكستانية". هذا الأمر منحنا تجربة الدخول في سوق التمويل الدولي لاستثماراتنا في قطاع الاتصالات الباكستاني. وندرس كل الإمكانيات المتوفرة للإسهام في التوسع وفق الدراسات التي نقوم بها. وفي صفقة "وورلد كول" الباكستانية اعتمدنا على بنك المشرق الإماراتي لإتمام عملية التمويل، وكانت تلك أولى خطوات الاعتماد على مصادر خارجية لتمويل مشاريع الشركة في التوسع الاستثماري".

رفع العائدات

وعن مواصفات خدمات الاتصالات النقالة التي تمتلك قدرة رفع الربحية في المرحلة المقبلة قال: "حالياً تقدم الشركة العمانية للاتصالات المتنقلة "عمان موبايل" مجموعة من خدمات القيمة المضافة المتطورة والمبتكرة. ووصل عدد هذه الخدمات إلى أكثر من 44، وقريباً ستدشن "عمان موبايل" مجموعة من خدمات الجيل (3.5G) المتطورة قريباً والتي بدورها سوف تمكن الشركة من رفع معدل الربح في المرحلة المقبلة".

عن نسبة الاتصالات "الصوتية" Voice و"البيانية" Data من مجمل الاتصالات التي تتم عبر "عمان موبايل"، قال: "تشكل عائدات خدمات الاتصالات الصوتية Voice النسبة الأكبر من إجمالي العائدات، بالمقارنة مع العائدات من خدمات الاتصالات غير الصوتية Data. وتعتبر هذه النسبة متوافقة وطبيعة أسواق المنطقة. ومع أن العائدات من خدمات الاتصالات غير الصوتية تعتبر أقل، إلا أن المرحلة المقبلة ستشهد نمواً في نسبة العائدات من خدمات الاتصالات غير الصوتية Data بسبب الطلب المتزايد من قبل المشتركين وخاصة خدمة "البلاك بيري" التي تعتمد على نقل البيانات والمعلومات بطريقة سريعة وسهلة باستخدام تقنية Data". ■

رئيس "ألكاتيل - لوسنت" في الشرق الأوسط وأفريقيا:

المنطقة تحقق أعلى معدلات النمو في العالم

مرت "ألكاتيل – لوسنت" في تغيّرات كثيرة، على أثر منعطف الدمج، بين جناحي الشركة. لكن يبدو أنّ الإدارة تمكّنت من المحافظة على توازنها من خلال الالتزام الكامل مع زبائنها وشبكات علاقاتها. وعلى مستوى الشرق الأوسط، تبدو "ألكاتيل–لوسنت" كما لو أنها كانت شركة واحدة منذ تأسيسها، خصوصاً بوجود فينشنسو ناشي الذي عرف كيف يدير "لعبة" الأعمال في منطقة الشرق الأوسط منذ عقود. وناشي يرأس الشركة في منطقتي الشرق الأوسط وأفريقيا بعد عقود من الخبرة في قطاع الاتصالات الإقليمي والدولي. "الاقتصاد والأعمال" سألت ناشي عن التعيينات الأخيرة في الشركة على مستوى رأس الهرم، وعن أدائها في الشرق الأوسط، وعن الأرباح ومستقبل القطاع.

وكان الحوار الآتي:

يبدأ ناشي بإلقاء الضوء على التعيينات الجديدة في الشركة، ويقول: "أعلنت "ألكاتيل–لوسنت" مؤخراً أن التغييرات في فريقها الإداري ومجلس إدارتها تأتي من أجل تمهيد الطريق نحو تحقيق نموذج توجيهي وإداري متطور. لقد انتهت مرحلة الدمج، وحان الوقت لكي تتخذ الشركة طابعاً خاصاً بها، مستقلاً تماماً عن سلفها. ومن شأن ذلك خلق منظور جديد مستقل للشركة يتقدم بها نحو المرحلة التالية من النمو والتطوّر في ظل سوق عالمية سريعة التغيّر".

كاموس وفيرواين

ويقول: "يتمتّع كل من الرئيس الجديد لمجلس إدارة الشركة فيليب كاموس، والرئيس التنفيذي الجديد بن فيرواين، بالخبرة والتقدير كرائدين في هذا المجال من الأعمال. كما أنّ خبرتهما في هذه الصناعة، بما فيها من تحديات وفرص، تجعل منهما الاختيار الأمثل لوضع شركة "ألكاتيل–لوسنت" في طريقها نحو المرحلة التالية من التطور. ويتمتع كاموس بخبرة واسعة في العديد من الصناعات العالمية في مجال التقنيات المتطورة، بما فيها القطاع الإعلامي سريع النمو، وكذلك في إدارة بيئات العمل متعددة الثقافات".

"أما فيرواين فقد زوّدته خبرته في هذه الصناعة برؤية حول طبيعة عمل "ألكاتيل–لوسنت". وهو يتمتع بدراية متعمقة تجاه الصناعة واحتياجات العملاء، علاوة على التزامه التام بالإبداع، وتحقيق التميز التقني، وضمان مستوى لا نظير له في خدمة العملاء. ومع علم الإدارة الجديدة بالصعوبات والتحديات التي تواجهها، فقد أكد كل من كاموس وفيروايين التزام الإدارة بالمضي قُدماً لإيجاد قيمة كبيرة ومستدامة لحملة أسهم الشركة، ولعملائها، وكذلك موظفيها".



فينشنسو ناشي

تخطينا مرحلة الدمج بين "ألكاتيل" و "ولوسنت"

وعن فوائد الاندماج، يوضح: "تمتلك "ألكاتيل–لوسنت" الكثير لتقديمه بعد الإندماج، مثل تميزها التكنولوجي، ومراكزها الرائدة في الأسواق على مستوى العالم، سواء في الأسواق المتقدمة أو الناشئة، إلى جانب تركيزها الشديد على العملاء. وتعمل "ألكاتيل–لوسنت" في سوق تتسم بتغيرها السريع مما يدفعها إلى التطور. ويسعدني للغاية التقدم الذي تحرزه الشركة بعد الدمج، وخاصةً في ضوء بيئة السوق الصعبة التي نعمل فيها والتباطؤ الاقتصادي العالمي. إلا أن ستراتيجية الشركة قد بدأت في الرسوخ بالفعل، إلى جانب أن نتائجنا تظهر تحقيق نتائج تشغيلية مرضية. والآن، نحن جميعاً مستعدون للمرحلة التالية من النمو والتطور في ظل سوق عالمية سريعة التغير".

قيمة مضافة

يعتبر ناشي أن لدى الشركة قيمة مضافة عالية، ويشرح قائلاً: "تكونت شركة "ألكاتيل–لوسنت" في 1 ديسمبر 2006. وهي شركة ناتجة عن اندماج شركة "ألكاتيل" مع شركة "لوسنت تكنولوجيز". ومنذ ذلك التاريخ، بدأ فصل جديد ومثير في تاريخ الاتصالات في العالم، حيث تم إنشاء أكبر مورد عالمي حقيقي لحلول الاتصالات في العالم، يتمتع بمحفظة حلول وخدمات هي الأكثر اكتمالاً في هذه الصناعة".

وأما عن تواجد الشركة في المنطقة، فيقول: "نحن نفخر أن فريق العمل لدينا يضم مواهب رائعة في التكنولوجيا ومهارات

الأعمال لعملائنا. ونغطي مجموعة كبيرة من تقنيات الاتصالات من بينها اتصالات الجيل الثاني والجيل الثالث لشبكات الهاتف النقّال، و"الوايماكس" WiMax، والألياف الضوئية، والبرودباند، والبث التلفزيوني عبر بروتوكول الإنترنت، والصوت عبر الإنترنت، والخدمات المدارة والمهنية، بالإضافة إلى حلول اتصالات المؤسسات التي تعطي ميزة تنافسية للأعمال من جميع الأحجام".

ويضيف: "نحن نفخر أيضاً باعتمادنا في أغلب الأحوال على المواهب المحلية في كافة مشروعاتنا في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا. وتمتلك الشركة فرق عمل مدربة على أعلى مستوى، وهي متوافرة في جميع بلاد المنطقة تقريباً، وتتمتع بقدرات مذهلة على إدارة المشروعات، بالإضافة إلى الخبرة الفعّالة. ويجمع فريق الشرق الأوسط وأفريقيا بين الموهبة الهائلة في التكنولوجيا ومهارات الأعمال من جهة، وبين الرغبة في الفوز والنجاح في مدّ شبكات متطورة لعملائنا تغطي نطاقاً عريضاً من التقنيات. وتتواجد "ألكاتيل-لوسنت" الإقليمية في كافة دول المنطقة تقريباً. ويقع مقرها الرئيسي في مصر، حيث تقدم فرق العمل الدعم المركزي من أجل الارتفاع بمستوى أفضل الممارسات".

نتائج بالأرقام

وعن النتائج المالية الأخيرة للشركة، يقول: "من أهم نتائج الربع الثاني من العام 2008 أن النتائج المالية جاءت تماشياً مع الخطة الإرشادية للشركة، وتأكيداً لتوقعات العام 2008 بالكامل. وقد وصلت الإيرادات إلى 4,101 مليارات يورو. أما إجمالي الربح فقد وصل الى 1,433 مليار يورو، أي ما نسبته 34,9 في المئة من الإيرادات. وعلى المستوى التشغيلي، حققنا تقدماً مرضياً بالمقارنة مع خطتنا العكسية الخاصة بالربع الثاني. ويتماشى إجمالي الإيرادات وهامش الربح التشغيلي مع توقعاتنا".

ويضيف: "كنا حذرين في توقعاتنا للربع الثاني من العام 2008، وللعام كله في ما يتعلق بنظرتنا إلى سوق معدات الاتصالات. ويرجع ذلك إلى بيئة الاقتصاد العام، وإمكانية انخفاض الإنفاق الرأسمالي في الولايات المتحدة. وعلاوة على ذلك، فعلى مدار الأشهر الثلاثة الماضية استمرت بيئة الاقتصاد العام العالمية في التدهور، وبدأ التباطؤ الاقتصادي في الانتشار إلى أوروبا. أما في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا، فبفضل امتدادها الجغرافي، تمثل المنطقة

مستعدون للمرحلة الثانية من النمو والتطوّر

أسواق الاتصالات في أفريقيا والشرق الأوسط حققت أعلى معدلات النمو في العالم

تحديات غير عادية للشركات التي تجاهد لتلبية الاحتياجات الأساسية للاتصالات للشعوب في المناطق الناشئة ذات معدلات النمو السريع، كما توفر الخدمات المتقدمة لبعض أغنى الاقتصادات في العالم. ويقدم التنظيم الإقليمي للشركة حلولاً تتيح لموردي الخدمة والشركات والحكومات تقديم خدمات اتصالات الصوت والمعلومات والفيديو للمستخدمين النهائيين.

و"ألكاتيل – لوسنت" تقدم مجموعة كبيرة من الحلول لتلبية المتطلبات المتنوعة لعملائنا، بدءاً من الربط الأساسي بالاتصالات المحمولة وحتى خدمات الاتصالات المتلاقية المتقدمة عبر بروتوكول الإنترنت وتكنولوجيات البرودباند. نحن ملتزمون بمساعدة عملائنا في تحقيق النجاح عن طريق التنبؤ باحتياجاتهم، وتطوير خدمات ذات قيمة مضافة عالية بناء على خبرتنا ومعرفتنا، وبالعمل عن كثب معهم عند نشرهم للخدمات المبتكرة لمشتركيهم".

تحدّيات السوق

وحول أحدث وأهم المشاريع في المنطقة، يقول فينشنسو ناشي: "لقد شهدت الشركة كثيراً من التطورات المهمة مؤخراً، ولكن أكثرها ارتباطاً بمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا هو عقد التوسّع الأخير الذي أعلن عن إبرامه مع شركة "غلوباكوم" النيجيرية، وعقد "الوايماكس" في ليبيا. ومن بين أهم مشروعات شركة "ألكاتيل-لوسنت" في المنطقة خلال العام 2008 إبرام أول عقد "خدمات مدارة" من نوعه مع الشركة المصرية للاتصالات ضمن مشروع تحديث شامل لشبكة المصرية للاتصالات. وكذلك، عقد اتفاقية إطار مدتها ثلاث سنوات مع شركة "أفريسيل بوروندي" لتنفيذ مشروع شبكة (GSM/EDGE) شاملة على مستوى البلاد، وعقد الخدمات المدارة الذي وقعته "ألكاتيل-لوسنت" مع شركة "موبايلي" السعودية لمدة ثلاث سنوات لتشغيل وصيانة الشبكة، بالإضافة إلى توسيع الشبكة اللاسلكية الخاصة بشركة "يونيتل" في أنغولا، وغيرها من المشروعات".

شركات النقال الإقليمية تواصل طريق التوسع العالمي

شركاؤنا في المنطقة هم أكبر شركات الإتصالات النقالة

ويضيف: "عموماً نحن نرى أن أسواق الاتصالات في أفريقيا والشرق الأوسط قد تمكنت من تحقيق بعض أعلى معدلات النمو في العالم. لقد تم تقدير قيمة تلك الأسواق العام 2005 والتي كانت بالكاد موجودة، بمبلغ 25 مليار دولار. ويشهد مشغلو الشبكات في أفريقيا والشرق الأوسط حالياً نمواً غير مسبوق بالنسبة لعدد المشتركين وحجم الإيرادات. علاوة على ذلك فإننا نشهد صعود شركات محلية للهواتف النقّالة في طريقها نحو التوسّع عالمياً. ويعد كل ذلك دليلاً على الفرص الهائلة المتوفرة في أفريقيا والتي من الممكن تحقيقها".

ويقول ناشي: "أما في ما يتعلق بستراتيجيتنا، فنحن نؤمن بشراكاتنا مع أهم عملائنا، ونرى أن "الشراكة الراسخة" هي أساس نجاحنا. وقد استطعنا تحويل علاقاتنا مع أكبر عملائنا في الشرق الأوسط وأفريقيا من مجرد علاقة بين مزوّد خدمات وعميل، إلى شراكة راسخة عن حق. "ألكاتيل-لوسنت" هي الشركة التي يفكر فيها مشغلو الشبكات عندما ينوون تطوير وتوسيع شبكاتهم. ومن بين أكبر شركائنا في المنطقة: "اتصالات"، و"أوراسكوم تليكوم"، و"أريبا" (وهي معروفة سابقاً باسم "إنفستكوم" ومملوكة حالياً لمجموعة "MTN") وكذلك شركة "غلوباكوم"، فضلاً عن الشركة المصرية للاتصالات".

ويختم: "تُعد أسواق الشرق الأوسط وأفريقيا من بين أكثر أسواق "ألكاتيل-لوسنت" الواعدة. ونحن ملتزمون بمساعدة عملائنا في تلك المنطقة على النمو بأعمالهم من خلال إتاحة الفرصة لهم لتقديم خدمات جديدة ومفيدة لسكان المنطقة". ■

"نوكيا سيمنز":
الابتكار يعيد رفع ربحية النقّال

تتوقع "نوكيا سيمنز" أن ينضم إلى قاعدة مشتركي النقّال في أفريقيا والشرق الأوسط نحو 300 مليون مشترك خلال العامين المقبلين. وعلى أساس هذه التوقعات تضع الشركة خططها للمرحلة المقبلة. لكن كيف تقرأ الشركة مستقبل القطاع في بلدان المنطقة؟ وهل تستطيع أن تساهم في رفع معدل العائد على المستخدم في قطاع النقّال العربي حيث بدأت تسجّل بعض حالات التشبّع في الأسواق الخليجية؟ وإلى أي مدى تُعتبر أسواق المنطقة مغرية بالنسبة للشركة؟ علماً أن حجم مبيعاتها في أفريقيا والمنطقة شهد نمواً نسبته 26,6 في المئة خلال الربع الثاني من السنة الحالية مقارنة بالفترة ذاتها من العام الماضي. "الاقتصاد والأعمال" حاورت المدير الإقليمي لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا في شركة "نوكيا سيمنز" يان كرون:

تستند شركة "نوكيا للشبكات" قبل اندماجها مع "سيمنز للشبكات" إلى تاريخ طويل من العمل في الشرق الأوسط. وعلى الرغم من أن أعمال "نوكيا" التجارية في المنطقة لم تكن تاريخياً محصورة بشبكات النقّال وأجهزته وحلوله، إلا أنها بنت سمعة جيدة مكنتها من ربح مجموعة من أكبر الصفقات. وكان لشركة سيمنز منفردة أيضاً مجموعة من الأعمال في المنطقة مكّنتها من تثبيت اسمها كمزوّد لحلول شبكات الاتصالات. ومنذ اندماجهما قبل عامين، ضمت الشركتان طاقاتهما ضمن شركة واحدة مستندين إلى جهود هائلة قدمتها الإدارة القديمة لكلا الشركتين. وكرون الذي يستكمل مخططات سبق أن وضعت، "يقطف" حالياً نتائج إيجابية تترافق مع نمو لا سابق له في مبيعات شبكات الاتصالات في المنطقة.

فرص الشرق الأوسط

ورداً على سؤال حول تقييمه العام لفرص الأعمال في قطاع الاتصالات في المنطقة، خصوصاً أن ثمة أسواقاً شهدت تشبعاً على مستوى الاتصالات الهاتفية في مجال النقّال Voice Calls، يقول كرون: "إن ثمة فرصاً كبيرة في قطاع الاتصالات في منطقة الشرق الأوسط والقارة الأفريقية، إذ يوجد أمام الدول الأفريقية الصاعدة طريق طويل من أجل ربط المناطق غير المرتبطة مع الشبكات وتحقيق التشبع الذي ينشدونه، لاسيما أن معظم هذه الدول لم يتعدّ مستوى تشبع الاتصالات النقّالة فيها الـ 15 في المئة.

ويأتي هذا في وقت تشهد منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا حركة كبيرة. ومن المتوقع أن ينضم نحو 300 مليون مستخدم إضافي إلى شبكة الاتصالات النقّالة في الشرق الأوسط وأفريقيا بحلول العام 2010. وعلاوة على ذلك، هناك حاجة دائمة لتحديث الشبكات وتحسين وتطوير جودتها، بحيث تتوفّر تغطية جيدة وإشارة قوية لجميع المستخدمين".

أين ذهبت الأرباح؟

وينتقل الحوار مع كرون إلى نقطة شائكة تتمثل في قلق المشغلين من احتمال انخفاض العائد على المستخدم في أسواقهم المحلّية. ورداً على سؤال حول الحلول التي تستطيع "نوكيا سيمنز" تقديمها للمشغّلين في هذا المجال، قال: "بالنسبة إلينا في "نوكيا سيمنز" نتعامل مع التحديات التي تواجه

■■
دمج خدمات النقّال سيساهم في رفع الربحية وتحقيق النمو
■■
تراجع معدل العائد لكل مستخدم، مصدر قلق كبير للمشغلين
■■

عملاءنا على أنها تحديات ماثلة أمامنا. ولهذا، فإننا نبذل كل ما في وسعنا لدعمهم والعمل على الحفاظ على قطاع تجاري ربحي مستدام. إن تراجع "معدل العائد لكل مستخدم" (ARPU) يعتبر أحد التحديات الرئيسية التي تواجه الشركات المتخصصة في مجال تقديم الخدمات، أي الشركات المشغلة للشبكات في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا. وكي نتغلب على هذه المشكلة، تقدم "نوكيا سيمنز" مجموعة من الحلول الإبداعية التي توفر لهذه الشركات مجموعة من التطبيقات والخدمات الجديدة. ومن هذه التطبيقات "التلفزيون النقّال" ومنتج "العائلة والأصدقاء" Family & Friends و"3 جي فيمتو" 3G Femto، بالإضافة إلى العديد من التطبيقات الأخرى التي تساعد الشركات على تقديم خدمات منافسة لعملائهم. كما تقدم حلولاً لدعم خدمات نقل قواعد البيانات المتزايدة، والتي تسمح بإنجاز العمل من دون أخطاء، مثل إدارة جودة الخدمات للارتقاء بحركة الصوت والبيانات بشكل فوري، بالإضافة إلى خدمات "الحزمة العريضة"

يان كرون

Broadband للمشتركين وخدمة شبكة نقل البيانات بكلفة مناسبة."

مهمات جديدة للنقّال

ثم تحدث كرون عن فرص استثمار المشغلين الإقليميين في مجال "الاتصالات البيانية" Data Telcom عموماً، وفرص تعزيز الربحية من خلال دمج الخدمات والتقنيات. وقال: "أعتقد أن المنطقة ستشهد ظهور مجموعة من التطبيقات والخدمات الجديدة للقواعد البيانية في شبكات الهواتف النقّالة. وهذه الخدمات والتطبيقات ستعمل على تحسين مستويات الراحة والبساطة لمستخدمي الهواتف النقّالة في المستقبل القريب. كما نتوقع ظهور تطبيقات جديدة في الهواتف النقّالة من قبل شركات الاتصالات لزيادة الاستفادة من شبكات الهواتف وزيادة سبل العوائد الجديدة في كل أنحاء المنطقة.

إن عمليات التطوير والتحسين التي لحقت بشبكات الهواتف النقّالة مؤخراً تؤكد أن مستخدمي هذه الشبكات في الشرق الأوسط، يمكنهم توقع بروز مجموعة جديدة من الخدمات والتطبيقات، مثل "التلفزيون النقّال" وتوصيل وتحويل القواعد البيانية وخدمة المؤتمرات عبر الفيديو وخدمات الدفع للمبالغ البسيطة. ويمكن استخدام الخدمة الأخيرة من خلال الهواتف النقّالة المدمجة كنقطة حقيقية لمحطات المبيعات. كما تتيح خدمة المؤتمرات عبر الفيديو للمستخدمين مشاهدة ومخاطبة بعضهم بعضاً في الوقت نفسه.

ويضيف متحدثاً عن فرص الاندماج الحاصل بين خدمات الاتصالات وخدمات الشركات الإعلامية والمحتوى الإعلامي، وانعكاسات هذا الدمج على الأعمال، فيقول: "في الوقت الراهن، لا نعتقد أن هناك دمجاً محتملاً بين خدمات الاتصالات من جهة، وبين المحتوى والخدمات الإعلامية من جهة أخرى، كما نعتقد أن نماذج التعاون في مجال الخدمات ستكون الحل المنطقي لتقليل حجم الاستثمارات.

ويعني ذلك أن تقوم شركات البث وشركات تشغيل الهواتف النقّالة بالمشاركة في الاستثمارات عند نشر شبكات (بث الفيديو الرقمي إلى النقّال) أو ما يسمى بـ "التلفزيون الرقمي" "دي في بي - أتش" DVB-H.. وتعدّ النمسا من أبرز البلدان التي طبقت هذه الخدمات ونشرتها. ومن المتوقع أن تؤدي عمليات الدمج هذه إلى زيادة النمو الإقليمي والعالمي من خلال زيادة النماذج الجديدة.

ندير شبكات تقدم خدمات إلى 150 مليون مشترك حول العالم

الخدمات المدارة حل ممتاز للشركات المتوسعة عالمياً

دعم المشغل إدارياً

أما عن فرص انتشار نموذج أعمال "الشبكات المدارة" Managed Services في أسواق المنطقة، والذي يهم شركات النقّال العربية التي توسّعت خارج المنطقة، فيقول: "تعتبر خدمة "الشبكة المدارة" Managed Service مجالاً للنمو بالنسبة لنا. وهناك تحول ستراتيجي في قطاع الاتصالات نحو تقديم برمجيات وخدمات الاتصالات في السوق بأساليب جديدة. فقد واصلت القيمة تراجعها في الجانب المتعلق بالمعدات حيث أصبح التعامل مع التكنولوجيا يتم كالسلع. أما الخدمات الاحترافية فتساعد على رفع قيمة المعدات إلى مستويات أعلى، وخلق هامش أعلى من الجانب الربحي. ويحتاج عملاؤنا "مشغلو الشبكات" إلى هذه الخدمات لكي تساعدهم على الانطلاق بقوة في السوق".

ويضيف: "نريد أن نساعد عملاءنا على تشكيل مفاهيم الخدمات الجديدة بشكل تصبح فيه مركزة على مستخدمي الاتصالات، فيصبحون "محركاً لتوليد المفاهيم". إننا نتطلع إلى مساعدة العملاء على تطوير ونشر ودمج خدمات جديدة بحيث تصبح جزءاً لا يتجزأ من العمليات التجارية التي يديرونها بأنفسهم. وعليه، فإن هذا التحول التجاري هو الذي يدفع النمو. في واقع الأمر يجب الاستفادة من الفرص الجديدة وخلق عوائد جديدة والتكيّف مع السوق المتغيرة بصورة مستمرة. وتتميز خدماتنا الجديدة بمجموع متنوعة من المفاهيم التجارية مثل "التحول التجاري" Business Transformation، والعمليات الأكثر كفاءة، وتحسين الحد الأدنى، والتركيز على جودة الخدمات، وإدارة الموارد بشكل مناسب، وتحسين استخدام نفقات CAPEX التي ستعمل بدورها على الارتقاء بمستويات التدفق النقدي، إضافة إلى القابلية للتنبؤ في النفقات التشغيلية OPEX.

ويتابع: "إن سجل الإنجاز الخاص بمؤشرات تشغيل الشبكة حول العالم يعتبر دليلاً على قدرتنا على تفعيل الأداء المستمر لشبكاتنا ومنصات ومحطات خدمتنا. وفي الوقت الراهن، يوجد لدينا ما يزيد على 170 من الخدمات التي يتم إدارتها، الأمر الذي يعتبر واحداً من أقوى حقائب المشاريع في هذا القطاع التجاري المتنامي. ونقوم أيضاً بتولي مسؤولية إدارة شبكات تقدم خدماتها إلى أكثر من 150 مليون مشترك حول العالم."

تُساهم البلدان العربية بنسبة كبيرة من مبيعاتنا

لا اندماج قريب بين الاتصالات النقالة والمحتوى الرقمي

النتائج المالية

ويختم كرون حديثه بعرض بعض النتائج المالية من الربع الثاني للسنة الحالية، ومدى مساهمة المنطقة في مجمل أرباح الشركة، ويقول: "لقد ساهمت الدول العربية بشكل كبير في حجم المبيعات الصافية في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا في الربع الثاني من العام الجاري. كما لاحظنا نمواً مهماً في الأداء في هذه المنطقة. فقد شهد حجم المبيعات الصافية للشركة نمواً بمعدل 26,6 في المئة في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا مقارنة بالربع الثاني للعام 2007. ومن جانبنا، فنحن راضون عن هذا الإنجاز وعن مدى ما حققناه على مدار الأشهر الـ 12 الماضية. ولا أعتقد أن بمقدور أي شركة جديدة بحجم شركتنا إنجاز مثل هذا التطور في هذه الفترة الوجيزة، خاصةً في ظل وجود المنافسة الحادة والمفعمة بالتحدي في السوق.

وأعتقد أنه يمكننا الآن القول بكل تأكيد انه كان بمقدورنا ترسيخ أنفسنا كفائز على المدى الطويل في سوق البنية التحتية لقطاع الاتصالات". ■

المدير العام الإقليمي لشركة "مايتل":

توحيد تقنيات التواصل سر البقاء



هشام عميلي

تملك "مايتل" Mitel خبرة طويلة في مجال الدمج بين وسائل الاتصالات المستخدمة لدى الشركات بمختلف تقنياتها، وتقوم حلولها على مبدأ جوهري هو تأمين "اتصال" سليم وأمين ومثمر. ويصف المدير العام الإقليمي للشركة هشام عميلي حلول الشركة بأنها "لا غنى عنها لأي شركة تريد المحافظة على أدائها وتنافسيتها في السوق".

تتخطى خدمات "مايتل" مرحلة تأمين التقنيات للشركات، فهي تزوّد عملاءها بالمعدات، وبخدمات التوريد والتركيب والإدارة والصيانة، وصولاً إلى ضمانة المنتجات. وتشمل خدمات الشركة أكثر من 80 بلداً حول العالم. وتستند في أعمالها إلى شبكة موزّعين تملك كل ما يلزم من الخبرة والاحتراف. وتستعرض الشركة مجمل حلولها هذه السنة في معرض "جيتكس- دبي" بحضور كثيف ومميز لفريق عملها في المنطقة.

ويوضح عميلي: "سنطرح خلال معرض Gitex 08 في دبي أول ابتكار من نوعه في العالم يجمع ما بين تقنية الصوتيات التي تنتجها شركة "مايتل" للاتصالات الهاتفية مع تقنية معالجة المعلومات والبيانات التي تنتجها شركة "صن مايكروسيستمز". مضيفاً: "إنّ الربط "الخلاق" ما بين تقنيتي الشركتين العملاقتين سيؤدي إلى توحيد التقنيات المستعملة ودمجها لصالح شركات الأعمال. وهذا سيسمح لمستخدمي التقنية الجديدة، التي ستطرحها "مايتل" و"صن" خلال "جيتكس"، في أداء أعمالهم بسهولة وسرعة".

المكتب "الساخن"

وعملياً، تربط التقنية الجديدة ما بين الهاتف الذي تنتجه "مايتل" والكمبيوتر الذي تصنعه "صن". وبالتالي، يؤدي هذا الحل إلى تحقيق التفوّق المطلوب على كل المنافسين، اعتماداً على أداء أكثر حيوية ومرونة". يقول عميلي: "نحن نقول أن هذا الحل مبتكر لأنه يمكّن مستعمله من تشغيل ما يُعرف بـ"Hot Desk" أي "المكتب الساخن". وهذا الهاتف يستطيع تشغيله أي موظف من أي فرع لأي شركة وفي أي بقعة في العالم".

ويوضح عميلي: "هذا النظام الجديد يتم تشغيله من خلال بطاقة بحجم بطاقة الائتمان. ويجري تمرير هذه البطاقة عبر جهاز الهاتف الذي تزوّده "مايتل" والمتصل بجهاز "صن" والشاشة. وتؤدي هذه العملية إلى إظهار كل البيانات الخاصة بالمستخدم المعني، سواء أكانت بيانات تتعلق بما نسميه "الرزمة التاريخية المعلوماتية" أو بالمفكرة الرقمية الخاصة بأداء الهاتف وغيرها من الملفات".

حلول المستقبل

ويقدم عميلي المزيد من التفاصيل عن المنتج الجديد، فيقول: "هذا الابتكار الموحّد يقدم إلى قطاعي الأعمال الصغيرة والكبيرة "SME" & "Enterprise" حلاً مثالياً لا لدمج وسيلتي الاتصال لتحقيق مستويات أعلى من المرونة والتطوير فقط، بل وأيضاً لتخفيض الكلفة التشغيلية".

"ويهدف الابتكار إلى تحسين أداء الموظفين الذين يقومون بأعمالهم عن بُعد أي من خارج المكتب، وهم الذين ندعوهم بـ"Remote Worker" أو "Telworkers" أو بالمتنقّلين "Mobile Worker". مضيفاً: "الجهاز مصمم لتخفيض كلفة استهلاك الطاقة. ولا يستهلك هذا الحل المثالي الذي يضم جهازي "مايتل" و"صن" والشاشة أكثر من 9 واط، مقارنة بنحو 80 واطاً لمجرد تشغيل الكمبيوتر الاعتيادي. ويمكن للمستخدمين أن يحسبوا الفوائد المادية التي يمكن تحقيقها من خلال تخفيض عدد قطع الوسيطة ما بين تقنيتي "Mitel" و "Sun". تشكل خاصية تخفيض استهلاك الطاقة اليوم بالنسبة للشركات الكبرى ضرورة ملحة على جبهتين، الأولى مادية والثانية المحافظة على البيئة".

ابتكار جديد يجمع بين هاتف "مايتل" وكمبيوتر "صن" لخدمة "المكتب الساخن"

ويضيف عميلي: "يمكننا أن نأخذ السوق الأميركية كمثل حي يدعم وجهة نظر "مايتل" حول دمج التقنيات. تعدّ هذه السوق الأكبر من حيث العمالة في العالم. وتقدر بعض شركات الدراسات أن يصبح نحو 45 في المئة من مجمل الموظفين الأميركيين "متنقّلين" أي من دون مكتب بحلول العام 2010. وسيحتاج هؤلاء الموظفون إلى وسائل الاتصالات الذكية المختلفة للبقاء دائماً على اتصال، سواء للاتصالات الهاتفية أو البيانية. ونرى أن أسواقاً أخرى في العالم ستحذو حذو الولايات المتحدة ومن ضمنها البلدان العربية وتحديداً بلدان الخليج، مثل قطر والإمارات".

ويختم عميلي: "التقنية التي تدعمها "مايتل" حول العالم والمتمثلة بدمج التقنيات لها فوائد عدة. فضلاً عن أنها تحافظ على "لياقة" الشركة في الأسواق، تستطيع توفير دعم متكامل للموظفين. ونعتقد أن تقنية الدمج تساهم في تحضير البنية التحتية العصرية المطلوبة لتحسين أداء الشركات. كما تساعد على توحيد أدوات الاتصال لتفعيل الكفاءة وتسهيل الإدارة والتشغيل والبرمجة والصيانة. وهي ترفع الكفاءة وتخفّض التكلفة، كما أنها تحقق الغرض المنشود من خدمة العملاء والتعامل بكفاءة معهم". ■

تنصح شركة Acer باستخدام Windows Vista® Business.

تصميم ترافيل ميت الجديد®
الأداء في التفاصيل



Acer TravelMate 6292

Intel® Centrino® processor technology
Windows Vista® Business نسخة أصلية

empowering technology

- قالب خارجي "حقيبة" من مزيج المغنيسيوم أخف من البلاستيك، وأقوى منه عشرين ضعفاً.
- قارئ بيولوجي للبصمات.
- القدرة الفائقة على الحمل مع إمكانية الاستخدام في الوضع الثابت.
- القدرة الفائقة على الأداء المحمول والفعالية المتفوقة.

إن ترافيل ميت 6292 (TravelMate 6292) هو الحل المثالي للمستخدمين المحترفين، كثيري التنقل، والباحثين عن الأداء الشامل والآمن والأطول زمناً. إن تصميم الحقيبة الخارجية المصنوعة من المغنيسيوم وميزة التعرف على البصمة البيولوجية، وبساطة التشغيل، تجعل "ترافيل ميت بروفايل" (TravelMate Profile) يمنحك الأداء الموثوق به، والحماية المرنة، والاتصال اللاسلكي الكامل، ضمن العرض المثالي للقدرة الاحترافية. استمتعوا بمستوى جديد من الأداء المتنقل مع "ترافيل ميت 6292" سهل الحمل، مع "دي.في.دي" متكامل، وبطارية ذات عمر إضافي طويل.

For assistance, support and information:
Acer UAE: 800-2237 - Acer KSA: 800-124-0046
All other Regions: +9714 805 6000

acer

circle-line.eu

شركة الاتصالات الصينية "هواوي":
الدخول إلى نادي الكبار

لم تدخل شركة "هواوي" الصينية سوقاً حول العالم إلا وأثارت النقاش حولها خصوصاً بين منافسيها. ولا يمر شهر إلا ويلاحظ المتابعون تحليلاً لنموذج أعمال الشركة والكثير الكثير من الأسئلة حول علاقاتها وقدراتها الهائلة. لكن ما لا نقاش حوله هو أن هذه الشركة اقتطعت لنفسها جزءاً من كعكة الأرباح في مشاريع قطاع الاتصالات العالمية بواسطة حلولها التنافسية. وفي أسواق البلدان العربية كما في أسواق أفريقيا وآسيا وغيرها، خطفت "هواوي" العقود الكبيرة من أمام أعرق وأهم شركات الاتصالات، أمثال "إريكسون" و"نوكيا – سيمنز" و"موتورولا" و"ألكاتل – لوسنت" وغيرها من أكبر اللاعبين في مجال تزويد البنى التحتية للإتصالات. "الاقتصاد والأعمال" سألت مساعد الرئيس للعمليات في الشرق الأوسط إيهاب غطاس عن نشاطات الشركة ونتائجها ومركز البلدان العربية بالنسبة إلى أسواقها، إضافة إلى مواضيع أخرى.



إيهاب غطاس

يبدأ غطاس باستعراض أهم التطوّرات التي شهدتها شركة "هواوي" خلال الأعوام القليلة الماضية من ناحية الأداء المالي ونمو الأعمال. ويقول: "في الأعوام القليلة الماضية، شهدت "هواوي" نمواً ملحوظاً خارج الصين عموماً وفي منطقة الشرق الأوسط بشكل خاص. وبلغت قيمة مبيعات تعاقداتنا الإجمالية العام 2007 على مستوى العالم نحو 16 مليار دولار، أكثر من 70 في المئة من مجمل قيمة التعاقدات كانت خارج الصين".

"ولاحظنا نمواً جيداً في منطقة الشرق الأوسط على مستوى الرخص الجديدة وتوسّع الشبكات. ولاحقاً توسّعت ظاهرة النمو لتشمل إضافة إلى الشرق الأوسط، والخليج، قارة أفريقيا. فقد دخلت إلى أسواق هذه القارة مجموعات أعمال عربية متخصصة في قطاع الاتصالات مثل "إتصالات" وآخرين. يذكر أن "هواوي دخلت إلى أسواق منطقة الشرق الأوسط خلال العام 2001 وحققت نمواً عظيماً منذ ذلك الوقت".

قصة النجاح في المنطقة

وحول النتائج التي حققتها الشركة في أسواق البلدان العربية، يقول غطاس: "منذ أن دخلت "هواوي" أسواق الشرق الأوسط تمكنت من الحصول على حصة جيدة من مجمل المشاريع في القطاع. فنحن لم نحصر أعمالنا في أسواق محددة بل كانت مقاربتنا شاملة. وشكلت "هواوي" تحالفات جديدة مع شركات اتصالات جديدة لتقديم تكنولوجيات حديثة وخدمات جديدة في عدد كبير من الأسواق".

"وخلال أعوام قليلة كسبت "هواوي" ثقة غالبية شركات الاتصالات في المنطقة وأصبحت واحدة من الشركاء الرئيسيين للشركات الكبرى. ولدينا الكثير من

قصص نجاح عديدة في المنطقة العربية أبرزها شبكات "النقّال" GSM/3G وشبكات GPON الثابتة

قصص النجاح تغطي العديد من المجالات أبرزها أحدث شبكات الهواتف النقّالة 3GSM وأحدث الشبكات الرئيسة GPON في مجال الشبكات الثابتة".

ورداً على سؤال حول الأسواق الواعدة والأكثر جذباً في المنطقة بالنسبة للشركة، يوضح غطاس: "جميع أسواق الشرق الأوسط مهمة بالنسبة إلينا ونعطي كل البلدان الاهتمام نفسه، آخذين في الاعتبار متطلبات كل سوق. وعلى أي حال، يمكننا ملاحظة أن بعض بلدان الخليج هي في صدارة أسواق المنطقة بسبب اقتصادها القوي. ومثل هذه البلدان تساهم أكثر في ازدهار الصناعة مقارنة بالدول الأخرى. والشيء الجدير بالملاحظة هنا هو أن جزءاً كبيراً من هذا الاستثمار المتنامي في بلدان الخليج يتم تنفيذه خارج الحدود الجغرافية للمستثمرين، وهذا هو سبب اهتمامنا بجميع الدول والأسواق".

وحول أسلوب "هواوي" في مقاربة احتياجات وخصوصيات أسواق البلدان العربية، يقول غطاس: "أهم نقطة لدخول أي سوق هي الابتكار المستمر الذي يعتمد على متطلبات العملاء ويواجه التحدّيات والضغوط ويستجيب لاحتياجات العملاء على اختلاف أعمالهم في القطاع. نحن نقدم إلى كل عميل حلاً خاصاً على أعلى مستوى وبشكل يتناسب واحتياجاته والظروف البيئية، مع الأخذ في الاعتبار "التكلفة الإجمالية للملكية" TCO. كذلك نزوّد الشركات

بأحدث التقنيات التي تمكّنها من بيع أحدث الخدمات".

"ويقضي أسلوبنا بعرض مجموعة واسعة من الخدمات التي ننتجها ونعززها بعروض من شركائنا العالميين المشهورين في المجالات التي لا نستطيع تغطيتها".

خطط مستقبلية

أما عن خطط ومشاريع "هواوي" المستقبلية في أسواق المنطقة، فيقول: "نعمل في الوقت الحاضر مع العديد من شركات الاتصالات في المنطقة لتحديث بعض الشبكات المستخدمة حالياً. كما نعمل على تنفيذ "شبكات الجيل القادم" (NGN) الجديدة للمحافظة على عملائنا دائماً في مركز الصدارة".

"كذلك نخطط لتعزيز نشر "حلول التقارب" E2E all IP النقّالة ذات "النطاق الواسع" أو البرودباند. وتعدّ "حلول التقارب" صديقة للبيئة ويمكن نشرها في جميع أنحاء منطقة الشرق الأوسط".

ويشرح عن سياسة الشركة، فيقول: "عندما يتعلق الأمر بالمشاريع والخطط المستقبلية، نحتاج للأخذ في الاعتبار مستقبل صناعة الاتصالات. وترجّح مؤسسة Informa العالمية للاستشارات المعلوماتية أن يتجاوز عدد المشتركين في خدمة GSM على مستوى العالم الـ 3,2 مليارات شخص بحلول العام 2012. كذلك تتوقع Informa أن يرتفع عدد المشتركين في خدمة UMTS/HSPA إلى نحو 1,4 مليار شخص بحلول العام 2012. ونحن نعتقد أن عدداً كبيراً من الأنظمة التكنولوجية مثل +HSPA وLTE سيستمر في التعايش بين أنواع التقنيات المختلفة لفترة طويلة مقبلة. ويهمنا هنا أن نشير إلى أن بعض الشركات ستعاني من صعوبات إذا أرادت أن تطور شبكاتها وخدماتها، فيما هي تحتفظ بمعدات قديمة ذات معدل استهلاك طاقة كبير وتكاليف صيانة عالية".

ويضيف: "من أجل مساعدة شركات الاتصالات على مواجهة هذا التحدي، قدمت "هواوي" حل تقنية RAN المستقل والمبتكر والذي يأخذ في الاعتبار توقعات النمو عالمياً. ويقدم RAN منصة BTS موحّدة من الجيل الرابع، ومنصة BSC وخدمة إرسال مشترك ونظام O&M موحّداً".

16 مليار دولار إجمالي مبيعات "هواوي" العام 2007، أكثر من 70 في المئة منها خارج الصين

"ويوفّر نظام O&M الدعم لتحقيق اتصال لاسلكي متعدد الأنماط ويشمل نظام LTE. وبفضل حل RAN المستقل فإن تطور الشبكة يصبح أكثر سهولة للمشغّلين. كما يتم تفادي الاستثمار في شبكات الاتصال اللاسلكية وتقل التكاليف الكلية للملكية TCO. ومن ضمن هذه التكاليف تشييد موقع غرفة العمليات وكلفة الإرسال علاوة على تكاليف نظام O&M. وبإمكان حل RAN المستقل من "هواوي" أن يبدّل ويحسّن أداء شبكات GSM القديمة وتخفيض تكاليف O&M. كما يستطيع أن يقلّص من استهلاك الطاقة وإشعاعات ثاني أوكسيد الكربون ويفتح الطريق أمام تطوير سهل لشبكات المستقبل".

مستقبل الجيل الثالث

ولدى سؤاله عن توقعاته لمستقبل تكنولوجيا الجيل الثالث للنقّال 3GSM في المنطقة وفرصه، يقول: "إن ميزة الجيل الثالث على الجيل الثاني تتعلق في الغالب بتطبيقات البرودباند. والميزة الأخرى المهمة في الجيل الجديد هي أن جميع التقنيات الجديدة متوافقة مع تطبيقات البرودباند. وستوفّر خدمات "البرودباند" فرصة عظيمة لمساعي تنمية خدمات الجيل الثالث في المنطقة خلال السنوات القليلة المقبلة".

"وهذا بالطبع سيفتح الباب على مصراعيه أمام الخدمات الجديدة التي يُتوقع لها أن تملك تأثيراً كبيراً على الاقتصاديات الناشئة وكذلك على حياتنا".

بلدان الخليج في صدارة سوق الاتصالات في المنطقة

"وبالنسبة إلينا في هواوي"، يضيف غطاس: "لقد تجاوز نجاحنا في مجال الاتصالات النقّالة كل التوقعات، وهذا ما شهد له أهل صناعة الاتصالات في العالم. لقد حققت منصات أنظمة الاتصالات النقّالة وتقنيات "هواوي" اعترافاً عالمياً ما وضعها بين أكبر الشركات، إن لم تكن الأولى في مجال تلك الشبكات، ولدي الكثير من الحقائق والأمثلة لعرض قصة نجاحنا".

"خلال النصف الأول من العام 2008، سجلت شحناتنا من أنظمة TRAs إضافة إلى أنظمة ومعدات GSM وUMTs نمواً يتخطى 100 في المئة مقارنة بالفترة ذاتها من العام الماضي. في مجال أنظمة GSM قدمت "هواوي" 800 ألف شحنة من أنظمة TRXs. وهو ما يفوق إجمالي عدد الشحنات المسجّلة العام 2007. وحتى الآن حصلت "هواوي" على 111 اتفاقية تجارية لتقنيات UMTS/HSPA. وتستمر الشركة في احتلال مركز الصدارة في السوق مع 25 اتفاقية جديدة في النصف الأول من السنة الحالية".

"إن قصة نجاح "هواوي" في قطاع أعمال الاتصالات النقّالة هي قصة إعجاب وتقدير من قبل كل شخص ملم بقطاع الاتصالات حول العالم".

وعن مستقبل البرودباند أو الخدمة اللاسلكية عريضة النطاق في أسواق الاتصالات العربية، وعن رأيه بمستقبل كل التقنيات المشابهة وتأثيرها على أعمال الشركة، يقول غطاس: "نتوقع مستقبلاً جيداً لخدمات البرودباند في أسواق المنطقة".

متابعاً: "ونتوقع زيادة في الاختراق، ما سيرفع من نسبة استخدام هذه التقنيات لتصبح النسب المسجلة في المنطقة كالنسب المسجّلة في سائر أسواق العالم المتطورة تكنولوجياً. ولقد أدرك كثير من المشغّلين في المنطقة هذه الحقيقة وبدأوا في بناء شبكات حديثة في المجالات اللاسلكية وشبكات الخطوط السلكية. ويعتبر نشر المشغّلين لتقنيات HSPA وWiMAX وGPON أمثلة على بناء شبكات من أجل تطبيقات البرودباند. وبالنسبة إلى تأثير هذا النوع من الخدمات على أعمال "هواوي"، أقول أنها فرصة جيدة لعرض بعض من أحدث تقنياتنا ومنصات خدماتنا". ■

"الاتصالات السعودية" تطلق VIVA في الكويت

الكويت- الاقتصاد والأعمال

أطلقت شركة "الاتصالات السعودية" STC العلامة التجارية لشركة الاتصالات الثالثة في الكويت، وحملت إسم VIVA، أي الحياة. و"يرمز الشعار الجديد إلى القدرة على التطور والابتكار، ويتميز بالنقاء والشفافية". هذه الخطوة تأتي تتويجاً لجهود مكثفة بذلتها الشركة الأم، "الاتصالات السعودية"، خلال الأشهر الـ 10 الماضية، والتي أشرف عليها مدير مشروع الشبكة الجديدة سلمان البدران، وبعد فترة وجيزة على تعيين نجيب العوضي رئيساً تنفيذياً للشركة في الكويت. وأعلن رئيس مجلس إدارة شركة الاتصالات السعودية سعود الدويش، أن "VIVA" ستبدأ التشغيل قبل نهاية العام الجاري، متوقعاً الوصول إلى حصة سوقية لا تقل عن 10 في المئة، في غضون فترة قصيرة من بدء التشغيل.

سعود الدويش يتوسط من اليمين: سلمان البدران ونجيب العوضي خلال المؤتمر الصحفي للشركة

يقول **سعود الدويش**: "إن اختيار "الاتصالات السعودية" للسوق الكويتية لم يأتِ من فراغ، بل نتيجة دراسات مستفيضة ودراسات جدوى معمقة"، مشيراً إلى أن الكويت تتمتع بالكثير من الميزات الجاذبة للاستثمار، خصوصاً في ظل توجه القيادة الكويتية إلى تحويل الكويت إلى مركز مالي وتجاري واقتصادي، وهو ما سيوفر فرصة ذهبية للعمل في هذه السوق مع وجود فرص نمو ومستقبل واعد لقطاع الاتصالات.

ويلفت **الدويش** إلى الإنجاز الكبير الذي حققته الشركة خلال فترة زمنية قصيرة تم خلالها استكمال تركيب شبكتها، وتكوين الكادر الوظيفي الذي وصل إلى نحو 200 شخص معظمهم من الكويتيين تم تدريبهم وفق المعايير العالمية. وسيكون على رأس الجهاز التنفيذي المهندس **نجيب العوضي** الذي يتمتع بخبرة واسعة تمتد لأكثر من 15 عاماً في قطاع الاتصالات، أمضى أكثر من 10 سنوات منها في تأسيس وتطوير شركتين كبيرتين في المنطقة، وقد تم اختياره وفقاً لعوامل مهنية وعملية وانسجاماً مع توجهات الشركة في تشجيع الكفاءات الوطنية الكويتية.

ويضيف **الدويش** أن هذه العناصر مجتمعة تؤهل الشركة لإحداث تغيير في قطاع الاتصالات على مستوى دولة الكويت متسلحة بالدور والخبرة التي تملكها الشركة الأم، مشيراً إلى أن الشركة الكويتية تسعى لاحتلال موقع متقدم خلال فترة قصيرة وذلك من خلال طرح عروض وخدمات متطورة لم يسبق أن طرحت في السوق. ويقول: "نحن نبدأ من القمة وليس من أسفل السلم، أي من حيث انتهى الآخرون، حيث سيتم البدء بالعمل بشبكة (HSB) والتي تمثل النظام التقني الأكثر تطوراً وتكاملاً على مستوى دولة الكويت".

سيف المنافسة

ويوضح **الدويش** أن هذه المقومات ستشكل قاعدة الانطلاق في عملية التشغيل المتوقعة قبل نهاية العام الحالي، إذ من المتوقع أن تبلغ الحصة السوقية 10 في المئة خلال المرحلة الأولى. وبالنظر إلى مستوى المنافسة المحتدم في الأسواق المتعلق بقطاع الهاتف النقّال، بما فيها المنافسة المتوقعة على مستوى دولة الكويت، لا يتوانى **الدويش** عن إشهار سيف التحدي بالقول: "إذا تسلح الآخرون بموضوع التوسع الجغرافي، فسلاح VIVA سيكون أقوى كون عدد عملائها يصل إلى نحو 72 مليون عميل، فيما تبلغ قيمة دخلها نحو 10 مليارات دولار سنوياً، أي ضعف إيرادات أكبر الشركات في المنطقة، كما أنها من أبرز الشركات العاملة في القطاع من حيث التغطية الجغرافية والخدمات، إذ سبق لها أن طرحت 45 خدمة جديدة في العام 2008.

تحديات المشغل الثالث

في مقابل الثقة التي يظهرها **الدويش** وقدرة الشركة على المنافسة في السوق، يعترف الرئيس التنفيذي في VIVA **نجيب العوضي** بأن مهمة الشركة ليست سهلة كونها تعد المشغل الثالث للهاتف النقّال في الكويت، ولكن على الرغم من التحديات التي يفرضها هذا الواقع يقول **العوضي** إن الشركة على أهبة الاستعداد للانطلاق والمنافسة من خلال ستراتيجية متكاملة، ويشير العوضي إلى أن السوق الكويتية تعد من أكثر الأسواق حيوية في العالم من حيث ارتفاع معدلات التوسع والطلب غير المحدود على خدمات التكنولوجيا والاتصالات، وهو ما سيحفز الشركة على احتلال موقع متقدم، مستندة في ذلك إلى خبراتها وإمكانياتها.

من جهة أخرى، توقع **العوضي** أن تحقق أسهم الشركة قيمة عالية للمساهمين، وذلك من خلال المتابعة الحثيثة لأحدث التطورات في عالم التكنولوجيا والاتصالات ومواصلة الارتقاء، مع الإشارة إلى أن الشبكة الخاصة بـ (VIVA) تضاهي في مواصفاتها وتطورها ما هو معتمد من كبرى شركات الهاتف النقّال، وستكون نموذجاً في قطاع الاتصالات في الكويت.

بدوره، يقول مدير مشروع إنشاء شبكة الشركة الثالثة **سلمان البدران**: "إن المشروع أشرف على الاكتمال والشركة باتت جاهزة للبدء بالتشغيل التجريبي على الأقل. ومن المتوقع أن يبدأ ذلك قبل نهاية العمل الحالي، كما يتم العمل على الانتهاء من تجهيز المبنى الجديد". ■

رئيس مجلس إدارة "زين السعودية":
سنحقق مليوني مشترك خلال سنة

مع إطلاق خدماتها التجارية في المملكة العربية السعودية تتحضر "زين-السعودية" لتحقيق مجموعة أهداف مرحلية وأخرى بعيدة المدى، أولى الأهداف التي أعلنت عنها الشركة الوصول بقاعدة العملاء إلى مليوني مشترك في نهاية العام الأول على التشغيل، أي في صيف 2009. وإذا تمكنت الشركة من إنهاء شبكتها النقّالة الخاصة في الموعد المحدد ستكون قادرة على الانتقال إلى مراحل أخرى تتضمن توفير الإنترنت والخدمات المعلوماتية للعملاء. لكن كيف تبدو تحضيرات "زين - السعودية" خلال هذه الفترة للتعامل مع التحديات المستقبلية؟

رئيس مجلس إدارة زين - السعودية د. حسام بن سعود بن عبد العزيز تحدث عن رؤيته لقطاع الاتصالات في المملكة وعن خطط الشركة للفوز بحصة سوقية، في ظل مستوى المنافسة المرتفع في السوق السعودية بوجود عملاق الاتصالات السعودي "الاتصالات السعودية"، و"اتحاد اتصالات" التي حققت نتائج جيدة منذ دخولها إلى سوق المملكة في منتصف العام 2005.

نمو قاعدة المشتركين

يتوقع عبد العزيز ارتفاع الطلب على منتجات قطاع تقنية المعلومات والاتصالات في المملكة العربية السعودية ليحقق "نحو 20 مليار دولار كمبيعات بحلول العام 2010. وثمة دراسات تتوقع أن تحقق قيمة المبيعات نحو 40 ملياراً العام 2020". ويضيف: "أيضاً وصلتنا تقارير تتوقع أن تحقق المكالمات الهاتفية الصوتية عبر النقّال في المملكة نمواً سنوياً يقدر بنحو 16 في المئة حتى العام 2010، فيما قد تحقق الاتصالات "البيانية" Data نمواً بنحو 18 في المئة حتى السنة ذاتها".

ويعتبر عبد العزيز أن النمو في مبيعات القطاع سيتأثر بالنمو الكبير المتوقع في قاعدة مشتركي النقّال "الذين قد يحققون نسبة تتخطى الـ120 في المئة من السكان العام 2010". وأضاف: "إن "زين-السعودية" تتجه، بعد إطلاقها الخدمات التجارية بنجاح، إلى تطوير خدماتها وتلبية احتياجات عملائها"، متوقعاً "أن يصل عدد عملاء الشركة مع نهاية أول عام من التشغيل إلى أكثر من مليوني مشترك".

وشدد على أن الشركة ستلتزم بتعليمات هيئة الاتصالات في تطبيق روح المنافسة الشريفة. وأشار إلى أن "زين" ستعتمد على تقديم خدمات متطورة وستسهم في تقديم حوافز لمشتركيها من خفض للفواتير الخاصة بالعميل، وخدمات متطورة تواكب التطور العالمي.

وبمناسبة إطلاق أعمالها في المملكة، قال عبد العزيز: "إن الشركة أبرمت اتفاقية مع شركة "موبينيل" في مصر تنص على استفادة عملاء "زين السعودية" من مميزات عدة، أهمها استقبال جميع المكالمات مجاناً أثناء وجودهم في مصر وتطبيق التعرفة المحلية لشركة "موبينيل" في حال المكالمات الصادرة". وتوقع أن يصل عدد مشتركي مجموعة "زين" بعد 6 أعوام إلى نحو 120 مليون مشترك، وأشار إلى أن الشركة تسعى حالياً إلى توطين وظائفها من الكفاءات السعودية. وقال: "إن نسبة السعودة في الشركة وصلت إلى نحو 70 في المئة من حجم الطاقة البشرية الإدارية والتشغيلية".

نمو الاقتصاد السعودي

وذكر عبد العزيز أن المملكة تقوم بضخ مبالغ هائلة في مشاريع البنية التحتية وتسعى بشكل دائم إلى دعم التوجّه الإلكتروني الحكومي. ويضيف أن هذه المبادرات الحكومية تجذب استثمارات القطاع الخاص. وتحدث عن المكاسب الاقتصادية الناتجة عن السياسة الحكومية فقال: "تشهد السعودية نمواً كبيراً تدعمه قرارات وأنظمة أقرتها الحكومة. ومن هذه القرارات المهمة إنشاء هيئات اقتصادية تُعنى بتطوير الاقتصاد ما عزّز موقع المملكة ضمن أبرز الدول الجاذبة للاستثمارات. وذكر أن المملكة تحتل المركز السادس عشر عالمياً بين الدول الأكثر جذباً للاستثمارات. وأضاف أن قطاع الاتصالات في المملكة تأثر أيضاً بالأجواء الاستثمارية الإيجابية خصوصاً بعد فتح القطاع أمام المنافسة. وقد استثمرت شركات الاتصالات الأجنبية مليارات الريالات لتطوير شركاتها.

وأضاف: "إن تحرير قطاع الاتصالات جاء متوافقاً مع نظرة ثاقبة لحكومتنا ومتطلبات منظمة التجارة العالمية". وأشار أيضاً إلى أهمية القرارات الحكومية القاضية بإنشاء المدن الاقتصادية والتي "ستكون من عوامل النمو في المستقبل، خصوصاً أن هذه المدن تحتاج إلى عدد كبير من الخدمات والمرافق. كما أن إقامة المنشآت الاقتصادية، مثل بنك الإنماء، وإنشاء مركز مالي متطور في الرياض وتطوير القطاع المصرفي شكلت كلها نقلة نوعية لخدمات تعتبر ذات تأثير في الاقتصاد الوطني. كذلك طرحت الحكومة مشاريع السكك الحديد لربط الشمال بالجنوب وربط مكة وجدّة والمدينة المنورة وربط الشرق بالغرب. وقد جاءت هذه القرارات وغيرها في سبيل تعزيز النمو الاقتصادي والتنمية الشاملة اللذين تعيشهما البلاد بكل مناطقها". ■

نسبة اختراق النقال في السعودية ستتخطى 120 في المئة سنة 2010

وصلت نسبة "السعودة" في الشركة إلى 70 في المئة

"كيوتل" تتجاوز سقف الـ 51 مليون عميل



الشيخ عبدالله بن محمد بن سعود آل ثاني

أصدرت شركة الاتصالات القطرية "كيوتل"، مؤخراً، نتائجها المالية للربع الثاني من العام 2008، وقالت إنها حققت "نتائج مالية قياسية"، بعد أن شهدت "نمواً قوياً في مختلف عملياتها وبلغت أرباحها الصافية 655 مليون ريال قطري". وتزامن إعلان النتائج مع شراء "كيوتل" 40,8 في المئة من شركة "بي تي إندوسات" الاندونيسية لقاء 1,8 مليار دولار.

بمناسبة الإعلان عن النتائج، قال رئيس مجلس إدارة "كيوتل" الشيخ عبدالله بن محمد بن سعود آل ثاني: "واصلت "كيوتل" تحقيق نتائج ممتازة خلال الفترة المالية الماضية، حيث حققت أرباحاً قياسية وقامت بعملية استحواذ ستراتيجية. ويسرّنا اليوم أن نعلنَ عن تحقيق نتائج قوية على كافة الصُّعد، أي على صعيد الإيرادات، والعوائد قبل خصم الفوائد والضرائب والإهتلاك والاستهلاك، والأرباح الصافية. كما أكملنا خلال الرُّبع الثاني من هذا العام عملية استحواذ ناجحة في "بي تي إندوسات، وهذا سيحقق لمجموعة "كيوتل" تواجداً قوياً في واحدة من أكثر مناطق العالم دينامية من الناحية الاقتصادية. وتشهد سوق الاتصالات في تلك المنطقة نمواً سريعاً فيما لا يتجاوز معدّل انتشار الخدمة النقالة 48 في المئة. وبعد عملية الاستحواذ الستراتيجية وامتلاك "كيوتل" حصة مهمة في "بي تي إندوسات"، باتت الشركة تملك قاعدة عملاء دولية مهمة تضم أكثر من 51 مليون عميل في 16 بلداً. ولاشك أنّ استثمارنا بعيد الأمد في "بي تي إندوسات" يمثل خطوة منطقية في إطار خطتنا لاقتناص فرص النمو المتاحة عالمياً والتي من شأنها توسيع نطاق خدماتنا وتعزيز القيمة التي نقدّمها لمساهمينا".

مركز إقليمي ودولي

وفي قراءة للنتائج المحققة، قال الرئيس التنفيذي للشركة د. ناصر معرفية: "يمكننا القول إنّ السنة الماضية كانت مفصليّة في مسيرتنا، لقد واصلت المجموعة توطيد ريادتها ومكانتها، محلياً وإقليمياً ودولياً. وتحتل "كيوتل" اليوم المكانة التي تؤهلها لتحقيق الأهداف".

وتضيف "كيوتل" أنها حققت في النصف الأول من السنة الحالية "أداءً قوياً في أعمالها"، فقد نمت الإيرادات الموحدة للمجموعة بنسبة 102 في المئة لتصل إلى 8,111 مليارات ريال قطري، مقارنةً بنحو 4,015 مليارات في الفترة نفسها من العام الماضي. وتنظر الشركة إلى هذه الإيرادات على أنها نتيجة مباشرة لإطلاقها المزيد من حلول الاتصال المبتكرة والمتطوّرة في ظلّ ستراتيجية تسويقية مبتكرة.

كما ارتفعت العوائد قبل خصم الفوائد والضرائب والإهتلاك والاستهلاك خلال النصف الأول من العام 2008 بنسبة 92 في المئة، مقارنةً مع الفترة نفسها من السنة الماضية، لتصل إلى 4,042 مليارات ريال. كذلك ارتفعت الأرباح الصافية للمجموعة المخصّصة للمساهمين بنسبة 33 في المئة مقارنة مع الفترة نفسها من السنة الماضية، لتصل إلى 1,180 مليار.

كما تغيّر هيكل إيرادات المجموعة في ضوء توسّع عمليات الشركة عالمياً. إذ تمثل حالياً كل من قطر، الكويت، العراق، الجزائر، عُمان وإندونيسيا أكبر ست أسواق بالنسبة لمجموعة "كيوتل" بحسب الإيرادات، وتُسهم هذه الدول بنسب 32، 19، 15، 10، 8، و7 في المئة على التوالي في إيرادات المجموعة. وسترتفع مساهمة إندونيسيا في إيرادات الشركة بعد أن دُمجت إيرادات شركة "بي تي إندوسات" في النتائج المالية ابتداءً من الربع الثالث من السنة الحالية.

شراء 40,8 في المئة من "بي تي إندوسات" الاندونيسية لقاء 1,8 مليار دولار

8,1 مليارات ريال قطري إيرادات النصف الأول من العام

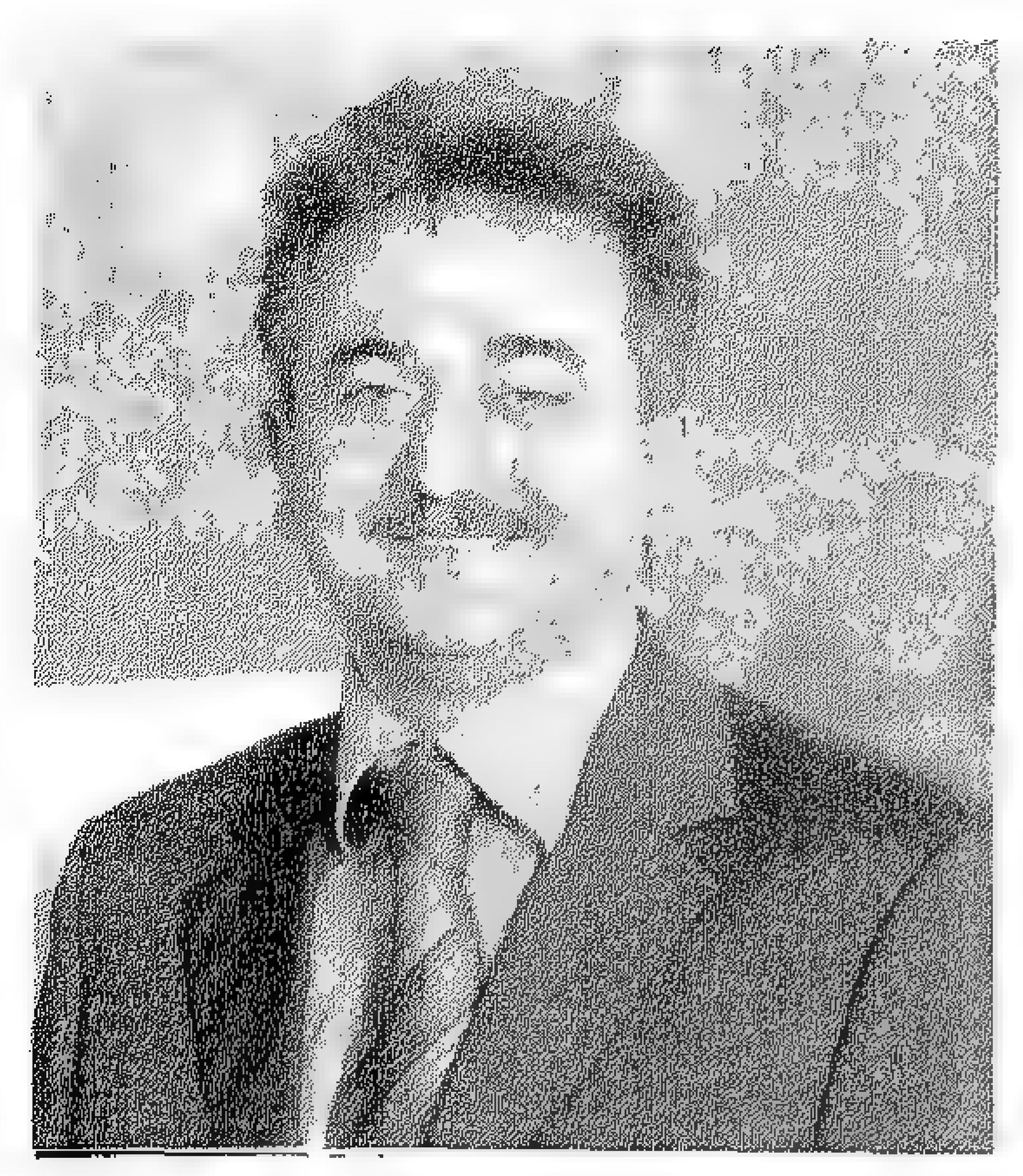
عمليات رئيسية

وفي قطر، واصلت الشركة تحقيق "نتائج قوية وقياسية، إذ نمت إيراداتها بنسبة 21 في المئة مقارنةً بالأشهر الستة الأولى من العام 2007. وواصلت الشركة تركيزها على الستراتيجية التسويقية المبتكرة، مثل حلول "الاتصالات المتكاملة للشركات" Office in a Box وإطلاق أول خدمة "بلاك بيري" في دولة قطر، وخدمة "هلا" المدفوعة مسبقاً مع خدمة التجوال.

وفي الوقت ذاته، تشير الشركة "أنها جاهزة للمرحلة المقبلة التي ستشهد في مطلع العام المقبل دخول شركة منافسة في خدمات الاتصالات النقالة إلى السوق القطرية".

كما حققت "الوطنية للاتصالات" التي تغطي عمليات "كيوتل" في الكويت وتونس والجزائر والمملكة العربية السعودية والمالديف نمواً قوياً، إذ ارتفع إجمالي قاعدة العملاء بنسبة 39 في المئة ليصل إلى 10,3 ملايين عميل، فيما نمت إيرادات "الوطنية للاتصالات" خلال الأشهر الستة المنتهية في 30 يونيو 2008 بنسبة 20 في المئة لتصل إلى 3,124 مليارات ريال قطري. ■

"تيرانت": مستخدمو الإنترنت في لبنان 700 ألف والنمو مستمر


د. خلدون فرحات

نلاحظ أن نسبة استخدام الإنترنت في لبنان هي في تصاعد مستمر... لكن المعوقات في قطاع الاتصالات ككل تتركز في عدم توفر السعات، والأسعار العالية، وعدم اكتمال تحرير القطاع. استناداً إلى هذه المعطيات تنظر "تيرانت" إلى سوق الاتصالات اللبنانية. في هذا اللقاء مع مدير عام شركة "تيرانت" و"كايبل وان" د. خلدون فرحات جولة تناولت سُبل تنمية قطاع الإنترنت اللبناني ومدى جهوزية "تيرانت" للمساهمة في هذه التنمية، إضافة إلى مواضيع أخرى.

يعتبر د. فرحات أن نسبة استخدام الانترنت في لبنان "هي بشكل عام في ارتفاع مستمر"، ويوضح: "على صعيد القطاع الخاص تدرك الشركات الأهمية القصوى لاستعمال الانترنت والبريد الإلكتروني وبرامج "التحادث المباشر" Chat وتصفح المواقع Browsing. كما أن سوق الانترنت على الصعيد الفردي وبالتحديد المنزلي ينمو طبيعياً مدفوعاً بطلب من الجيل الجديد الذي لا يقتصر فقط على الشباب بل يضم أيضاً طلاب المدارس وربات البيوت. لكن كيف يمكننا رفع نسبة استخدام الانترنت؟ من دون شك يمكننا رفع نسبة استخدام الانترنت عبر التسهيلات وإزالة العقبات لاسيما الإدارية منها التي تؤخر النمو وتحول دون النمو الطبيعي للقطاع. ويمكن أن يتم ذلك عبر وزارة الاتصالات أو "عبر الهيئة المنظمة للاتصالات" التي يفترض أن تلعب دوراً مهماً وأساسياً في هذا المجال".

معوقات القطاع

ويضيف د. فرحات: "المعوقات الرئيسية التي تحول دون تحقيق نمو نوعي وكمي في القطاع هي ثلاثة: أولاً، عدم توافر السعات الدولية الكافية والتي يتم توفيرها حصرياً من قبل وزارة الاتصالات؛ ثانياً، وجود أسعار عالية نسبياً للسعات الدولية؛ ثالثاً، عدم اكتمال تحرير قطاع الاتصالات الذي يتيح للهيئة الناظمة القيام بمهامها. ونأمل إزالة المعوقات قريباً، خصوصاً بعد أن بدأ وزير الاتصالات بمعالجة كافة الأمور التي تخص قطاع الانترنت والمعلومات. كذلك إن سعر السعة الدولية في لبنان يفوق عشر مرات ما هو متوفر في أوروبا، وهذا طبعاً يتعكس سلباً على المشترك".

ويضيف: "أما المعوقات الأخرى فإقتصادية، وتتعلق مثلاً بـ"نسبة انتشار الكمبيوتر لدى الأفراد في المنازل. هنا نود الإشارة إلى أن لبنان متقدم نسبياً من هذه الناحية، ومن دون شك تفوق النسبة في لبنان الـ32 في المئة من السكان. لكن المزيد من الانتشار للكمبيوتر بين السكان يؤدي بالضرورة إلى زيادة في اشتراكات الانترنت. ولا يمكننا تحديد عدد المشتركين بالانترنت في لبنان بدقة وذلك لسببين، أولاً لعدم وجود إحصاءات جدّية، وثانياً لوجود عمليات غير شرعية في السوق. منظمة الاتصالات الدولية ITU تقدر عدد المشتركين بنحو 170 ألفاً، بينما تقدر الهيئة المنظمة العدد بنسبة 38 في المئة من السكان. وبرأينا الرقم الفعلي لا يتعدى الـ 200 ألف "وصلة" Connection. ومن أجل التوضيح، العدد أعلاه يحدد عدد الوصلات أي connections، والتي ممكن أن تخدم أكثر من مشترك وهي تخدم عادة 3 أو 4 مشتركين. وبهذا يمكننا تقدير عدد المستخدمين بنحو 700 ألف مستخدم. أمّا بالنسبة لعدد مشتركي الانترنت لدى شركتنا فهو يوازي ربع السوق من ناحية خدمة "الأفراد" Residential والنصف من ناحية الشركات. وتقدم شركتنا خدمات الانترنت والاتصالات المتعلقة بها لمعظم المؤسسات الرسمية والتعليمية والجامعات والمدارس، والمنظمات الدولية عدا عن خدماتنا الواسعة للقطاع الخاص في لبنان".

أعمال تيرانت

وحول أعمال "تيرانت"، يقول د. فرحات: "بشكل عام حققنا أعمالاً جيدة خلال الأعوام الثلاثة الماضية على الرغم من الأوضاع غير المستقرة. وقد نجحنا في مضاعفة المدخول وزيادة عدد الموظفين بنسبة 50 في المئة وتوسيع تغطيتنا على الأراضي اللبنانية. وقد استمر ارتفاع عدد المشتركين خصوصاً ضمن قطاع الشركات. وتتميز شركتنا أنها الأولى والوحيدة في لبنان التي تتبع نظام الجودة ISO، وتعتمد نظام خدمة المشتركين الخاصة 24/24 على مدى أيام الأسبوع. ونسعى دائماً لتطوير خدمة زبائننا خصوصاً الشركات والمؤسسات. من هنا كانت شركتنا الأولى في السوق التي اتبعت نظام "رصيد المشترك" Online، وتعبئة الرصيد عبر "المحفظة الإلكترونية" "Electronic wallet".

ويضيف: "نحن نقدّم الخدمات التقليدية أو المعروفة بـ dial-up وهي تخدم الأفراد. ولكن كما أشرت سابقاً، أن "تيرانت" كانت سباقة في خدماتها للقطاع الخاص الممثل بالشركات والمؤسسات المصرفية والعامة الممثلة بالإدارات الرسمية وطبعاً المؤسسات التعليمية. أحدث الحلول التي تقدمت بها "تيرانت" في السوق اللبنانية في الأعوام الأخيرة تتمثل أولاً في خدمة Wigo اللاسلكية والتي تسمح الاتصال بالانترنت عبر جهاز يدوي نقال. تغطيتنا حتى اليوم تشمل بيروت الكبرى، طرابلس، جبيل، صيدا، صور، وزحلة، ونهدف في الأشهر القليلة المقبلة إلى تغطية كافة المدن اللبنانية. كما تسمح هذه الخدمة لمستعمليها استعمال الخدمة بين مدينة وأخرى".

ويختم: "أود أن أذكر أن موقعنا الالكتروني (www.terra.net.lb) يتميز بنوعيته ومحتوياته بالإضافة إلى أن صفحتنا يتم تحديثها باستمرار. الأخبار التي نعرضها تصدر عن مؤسسات إعلامية عالمية معروفة. الصفحة غنية أيضاً بمواضيع عدة فنيّة وسياسية وثقافية وغيرها". ■



خلال إطلاق جهاز "لاتيتيود"، ويبدو من اليسار: مايكل كولينز (المدير العام لشركة "دل الشرق الأوسط")، نيكول بوبسل فاندرلتش (المدير التجاري لمنتجات العملاء في "منطقة أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا") وجون كولستون (رئيس التسويق في شركة "دل الشرق الأوسط")



خلال إطلاق جهاز "فوسترو"، ويبدو من اليسار:
جون كولستون (رئيس التسويق في شركة "دل الشرق الأوسط")
وسامح الديب (مدير إنتاج الحواسب الشخصية للعملاء في "دل الشرق الأوسط")

"دل" تطلق مجموعة أجهزة كمبيوتر جديدة

أطلقت "دل"، مؤخراً، مجموعة من أجهزة الكمبيوتر المحمولة والمكتبية، وهي تتميّز بأحجامها الصغيرة ووزنها المنخفض وقدراتها الكبيرة، وخصوصاً عمر البطارية. والأجهزة الجديدة تتوزّع على 4 مجموعات هي: "إنسبيرون ميني 9"، "لاتيتيود"، "بريشيزون" و"فوسترو".

المجموعة الأولى، "إنسبيرون ميني 9"، تتميز بأوزان خفيفة تبدأ عند 1.035 كيلوغرام، وتتمتع بذاكرة عالية القدرة ولوحة مفاتيح عملية وقرص صلب فعّال بقدرات تخزينية عالية. ويحتوي "إنسبيرون ميني 9" على شاشة براقة بمساحة 8,9 بوصات. كما يسهّل الجهاز عملية الدخول إلى شبكة الإنترنت لوجود خاصية "الواي فاي" اللاسلكية التي تسمح بالدخول إلى الشبكة في أي وقت ومن أي مكان ومن دون أي توصيلات.

الكمبيوتر الثاني، "لاتيتيود"، يتميّز ببطارية أطول عمراً وبتصميم حديث، إلى جانب امكانية الاختيار من بين 5 ألوان مختلفة. ويعدّ جهاز "دل لاتيتيود إي 4200" وهو أحد أجهزة عائلة "لاتيتيود"، من أفضل الأجهزة المحمولة التجارية من حيث الوزن والقياسات، وتبلغ مساحة شاشته 12,1 بوصة.

أحد أجهزة عائلة "إنسبيرون"

ويبدأ وزنه من واحد كيلوغرام، مما يجعله الأخف وزناً في سلسلة الكمبيوترات المحمولة التي أنتجتها الشركة عبر تاريخها الطويل.

ويأتي الكمبيوتر الثالث، "بريشيزون"، في عائلة مكونة من جهازين: الأول هو "بريشيزون إم 4400" الذي يأتي مع شاشة بمساحة 15,4 بوصة، وتبدأ أسعاره عند 1862 دولاراً. ويحتوي الجهاز على برامج متطورة للرسوم البيانية والغرافيكس وهو مدعوم بذاكرة (رامات) سعة 8 جيغابايت. وأما الثاني فهو "بريشيزون إم 2400" وهو مزوّد بشاشة مساحتها 14,1 بوصة ويزن 2,16 كيلوغرام. وتبدأ أسعاره من 1773 دولاراً.

الكمبيوتر الرابع هو "فوسترو"، وهو مُصمّم خصيصاً لمواكبة متطلبات الشركات الصغيرة والهيئات الحكومية والمعاهد التعليمية التي تعمل من خلال موازنات مالية محدودة. أحد أجهزة عائلة "فوسترو"، وهو "فوسترو إيه 860" يتميز بشاشة قياسها 15,6 بوصة. الجهاز مجهز أيضاً لمعالجة المهام اليومية للأعمال التجارية ويتميز بسعره المقبول. على أن شاشته تتميز شاشة الجهاز بأنها مضادة لانعكاسات الضوء. وأما الطراز الثاني في هذه العائلة فهو "فوسترو إيه 840" الذي يأتي مع شاشة بقياس 14,1 بوصة. ■

حكومة دبي الإلكترونية التجربة الرائدة

بدأت مسيرة حكومة دبي الإلكترونية العام 2000 عندما أطلق الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم، نائب رئيس الدولة رئيس مجلس الوزراء حاكم دبي، مبادرة الحكومة الإلكترونية. ودعا في تلك المناسبة إلى "إعادة صياغة مفهوم الحكومة، إذا أردنا لدبي أن تحتلّ مركزاً رائداً في الاقتصاد الجديد". وبهذه العبارة، أُزيحت الستارة عن مرحلة جديدة من التطوّر تشمل الحكومة والناس في دبي. وتتضح أهمية المبادرة من كون دبي اليوم تتصدّر مسيرة الحكومات الإلكترونية في المنطقة العربية وتتساوى مع بعض دول العالم المتقدّم، وتتفوّق على بعضها.

تتضمن الأهداف الرئيسة لمبادرة الحكومة الإلكترونية رؤية تقوم على منهجية جديدة تتلخص في الابتكار والتحديث. ويقصد بالمنهجية أن يتمّ التعاطي مع العميل على اعتباره الطرف الأهم في المعادلة، عبر تقديم الخدمات بالمزيد من الفاعلية والكفاءة. أما الابتكار فهو يتعلق بزيادة الخدمات الحكومية والربط في ما بين الخدمات الراهنة عبر توظيف الإمكانيات الجديدة التي تنشأ عن تطبيقات الحكومة الإلكترونية. كذلك تتضمن المبادرة تحديث وتطوير العمليات الحكومية الداخلية كالمشتريات والمحاسبة المالية والموارد البشرية، إضافة إلى تسهيل وتبسيط الخدمات الحكومية اعتماداً على أحدث التقنيات. ويتمثّل جوهر ما تصبو إليه حكومة دبي الإلكترونية في تسهيل حياة الناس والأعمال في تعاملاتهم مع الحكومة ودفع مسيرة دبي كي تتبوأ مكانتها الطبيعية كمركز طليعي في عالم الاقتصاد الجديد.

الرؤية والتحوّل

وهنا يأتي دور البوابة الرسمية لحكومة دبي www.dubai.ae، وهي تستهدف التحوّل إلى نقطة الدخول الموحّدة إلى مختلف الخدمات الحكومية في دبي، وتوفر الخدمات والمعلومات المهمة لفئات المواطنين، والمقيمين، والزائرين، والمستثمرين في الامارة. وقد بدأت البوابة عند إطلاقها في أكتوبر 2001 بتقديم 14 خدمة إلكترونية، وباتت تضمّ اليوم مئات الخدمات الإلكترونية، وروابط لكافة مواقع المؤسسات الحكومية في دبي، وذلك تحت شعار: "حياتك معنا أسهل".



الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم

وفي طريق تحوّلها إلى مرجع أساسي مرّت الحكومة الإلكترونية في محطات عدة. أولى هذه المحطات كانت خلال العام 1999 حين أطلق الشيخ محمد بن راشد المبادرة الحكومة الإلكترونية. وفي العام 2000 تمّ تشكيل المجلس التنفيذي للحكومة الإلكترونية الذي أوكلت إليه مهمة صياغة وتنفيذ المبادرة، وبعدها تمّ إطلاق البوابة الإلكترونية الرسمية لحكومة دبي (dubai.ae) بعد 18 شهراً على إعلان المبادرة، بـ14 خدمة إلكترونية في أكتوبر 2001. وفي العام 2001 حدّد الشيخ محمد بن راشد هدفاً مرحلياً أمام فريق الحكومة الإلكترونية يتمثل في تحويل 70 في المئة من الخدمات الحكومية إلى خدمات إلكترونية بحلول نهاية العام 2005.

وفي العام 2003 أطلقت حكومة دبي الإلكترونية بوابة الدفع الإلكتروني المركزية التي تُسهّل عمليات تبادل الصفقات بين الحكومة والأطراف الأخرى سواء كانوا من الأفراد أو المؤسسات. أعقب ذلك إعلان حكومة دبي الالكترونية العام 2005 تحقيق نسبة الـ 70 في المئة التي طلبها الشيخ محمد بن راشد ووضعها كهدف. وفي الفترة نفسها حدّد الشيخ بن راشد هدفاً مرحلياً جديداً يتمثّل في رفع نسبة الخدمات الإلكترونية إلى 90 في المئة من إجمالي الخدمات الحكومية.

أما في العام 2006 فحصلت بوابة الهاتف المتحرّك المنبثقة عن حكومة دبي الإلكترونية على جائزة تقديرية من برنامج "أفضل الممارسات في قطاع الهواتف المتحرّكة والأجهزة اللاسلكية"؛ ثمّ حصلت حكومة دبي الإلكترونية على شهادة الآيزو (ISO 9001:2000)، الأمر الذي عكس حرص الحكومة الإلكترونية على الجودة والتميُّز. أعقب ذلك حصولها على جائزة أفضل برنامج حكومة إلكترونية في الشرق الأوسط ضمن فعاليات "قمة القادة في دبي". ومع نهاية العام 2007، توصلت دراسة إحصائية منهجية، أجرتها حكومة دبي الإلكترونية، إلى أنّ نسبة الخدمات الحكومية المتوفرة

1700 خدمة تقدّمها حكومة دبي الإلكترونية من أصل 2300 خدمة حكومية

للعملاء عبر قنوات غير تقليدية بلغت 81 في المئة، بمعنى أنّ ما يزيد على 1700 خدمة حكومية في دبي هي بالفعل خدمات إلكترونية من أصل 2300 خدمة. وخلال السنة الحالية حصلت حكومة دبي الإلكترونية على شهادة الآيزو (ISO 9001:2000) للعام الثاني على التوالي، الأمر الذي عكس حرص الحكومة الإلكترونية على استمرار نهج الجودة والتميّز.

مشاريع جديدة

بدأت حكومة دبي الإلكترونية مؤخراً بتطبيق التفاصيل النهائية للمرحلة الرابعة والأخيرة من الحكومة الإلكترونية (بحسب تصنيف مؤسسة غارتنر للسنة 2000)، وهي نفسها المرحلة الخامسة والأخيرة بحسب تصنيف الأمم المتحدة لمراحل تشكّل الحكومة الإلكترونية. ويأتي مشروع التصاريح الإلكترونية (ePermits) في هذا الإطار، فهو يقوم على فكرة الربط التكاملي بين مختلف الوزارات والمؤسسات الحكومية الاتحادية والمحلية لإنجاز خدمة ذات أبعاد متعدّدة ومتشعّبة، وهي خدمة التصاريح الإلكترونية. وستكون هذه الخدمة مرتبطة بمنظومة الدفع الإلكتروني التي طوّرتها حكومة دبي الإلكترونية، بحيث يتمكّن طالبو الخدمة من تسديد ما عليهم من رسوم بكبسة زر وفي وضع آمن للغاية وسريع. ويشترك في هذه الخدمة في هذه المرحلة كلٌّ من: جمارك دبي، بلدية دبي، شرطة دبي، وبدعم من وزارة تطوير القطاع الحكومي ووزارة المالية. يذكر أنّ إجمالي المبالغ التي تمّ تحصيلها ضمن قنوات الدفع الإلكتروني ضمن بوابة الدفع الإلكتروني بلغت في أغسطس 2008 نحو 600 مليون درهم.

يُذكر أنّ حكومة دبي الإلكترونية تعمل على تحويل اسم "الدفع الإلكتروني" (ePay) إلى علامة تجارية تُضاف إلى ملامح دبي المعاصرة. ومؤخراً، أضافت الحكومة ميزة التحويل المصرفي المباشر (direct debit) إلى الميّزات التي يتمتّع بها النظام؛ وبدأت تطبيق التحويل المصرفي المباشر بالتعاون مع 3 من المصارف الرائدة على مستوى الدولة، وهي: بنك دبي الوطني، بنك الاتحاد، وبنك أبوظبي التجاري.

600 مليون درهم تمّ تحصيلها عبر قنوات الدفع الإلكتروني

ستراتيجيّة المستقبل

تعمل حكومة دبي بشكل متواصل استناداً إلى روح "خطة دبي الاستراتيجيّة 2015" التي ركّزت على تعزيز النظرة الستراتيجية من خلال اعتماد منظومة إدارية عصرية. كذلك تعمل من خلال التنسيق بين جهود مختلف الهيئات والمؤسسات الحكومية، والتقيّد بمعالم واضحة على طريق الوصول إلى الغايات العليا، وتطوير آليات بغية التعرف على المخاطر وإدارتها، ووضع آليات عمل لتقييم مختلف السياسات المتّبعة. ومن البنود الواردة في "خطة دبي الاستراتيجيّة 2015"، والتي تمّ أخذها في الاعتبار لدى رسم ستراتيجيّة الحكومة الإلكترونية، موضوع الهيكليّات الإدارية والمساءلة، وتعزيز الكفاءة، ورفع مستوى الاستجابة إلى متطلبات رعاية العملاء وتمكين الموظفين الحكوميين.

ويمكن إجمال ستراتيجية حكومة دبي الإلكترونية في المرحلة المقبلة بمحاور 4 هي: الإشراف الستراتيجي، تعزيز الجودة، تعزيز الخدمات المركزية، وبيت الخبرة.

أولاً، في مجال الإشراف الستراتيجي، تعتمد حكومة دبي الإلكترونية مبدأ المركزية في التخطيط، واللامركزية في التنفيذ. وفي خضم هذه المعادلة فإنّ دور مكتب الخدمات الإلكترونية ينصبُّ على ضبط الإيقاع وتنسيق الخطى بين مختلف الدوائر والمؤسسات الحكومية بما يتوافق مع التوجهات الستراتيجية.

ثانياً، وعلى مستوى تعزيز الجودة، قام خبراء حكومة دبي الإلكترونية بتطوير قائمة من معايير الجودة المتعلقة بأنشطة الدوائر الحكومية في سياق التحوّل الإلكتروني. ومن أهم الأعمال التي نُفِذَت في هذا السياق، مشروع تقييم جودة المواقع الإلكترونية للدوائر الحكومية، ومشروع تقييم جودة الخدمات الإلكترونية التي توفّرها الدوائر الحكومية لعملائها. وفي مجال المواقع الإلكترونية طوّر خبراء حكومة دبي الإلكترونية أكثر من 30 نقطة قياس لتقييم المواقع الإلكترونية الحكومية من حيث سهولة الاستخدام، والمحتوى، والمظهر العام، والتصميم، وقابلية الدخول وسواها.

وفي مجال الخدمات الإلكترونية، طوّر خبراء حكومة دبي الإلكترونية أيضاً قائمة بأكثر من 100 نقطة قياس لتقييم جودة تلك الخدمات طبقاً لنوعيتها. ولم يقتصر الأمر على وضع المعايير، بل أجرت حكومة دبي الإلكترونية بالفعل عمليات تقييم وتصويب.

ثالثاً، على صعيد الخدمات المحورية، طرحت دوائر ومؤسسات حكومة دبي أكثر من 2300 خدمة لجمهور الأفراد والأعمال معظمها يحمل وصف خدمات إلكترونية. وهذا يعني أنه متوفّر للجمهور عبر قنوات متطوّرة غير تقليدية. ومنذ إنشائه في العام 1999، يتولّى مكتب الخدمات الإلكترونية في حكومة دبي الإلكترونية، مهمة إقامة وتطوير مجموعة من الخدمات المركزية التي تشكّل أعمدةً يقوم عليها البُنيان العام للحكومة الإلكترونية.

رابعاً، نشأ مفهوم "بيت الخبرة" بناء على دعوة أطلقها الشيخ **محمد بن راشد** عندما نادى بأن تكون دبي بمثابة بيت الخبرة للأشقاء في دولة الإمارات والوطن العربي. وفي هذا السياق، لم تبخل حكومة دبي الإلكترونية في تقديم مشورتها للقائمين على التجارب العربية المشابهة، وذلك عبر المشاركة في الندوات والمؤتمرات والدورات في دبي وأماكن مختلفة من الوطن العربي. كما استقبل فريق الحكومة الإلكترونية عشرات الوفود العربية التي أتت بغية التعرّف على عوامل النجاح في تجربة دبي. ■



موقع حكومة دبي الإلكترونية على الإنترنت http://egov.dubai.ae/ar.portal

"سمارت سيتي" تبدأ نشر "مدن المعرفة" انطلاقاً من مالطا وكيرلا الهندية

أُطلقت "سمارت سيتي"، وهي مشروع مشترك ما بين "تيكوم للاستثمارات" و"سما دبي"، (العضوان في "دبي القابضة")، استناداً إلى رؤية طموحة تتمثّل في اكتشاف وتطوير وإدارة "مدن معرفة" ناجحة على مستوى العالم، مستفيدة من نجاح تجربة إمارة دبي في مثل هذه المشاريع التي تهتمّ بتقنيّة المعلومات والإعلام والمعرفة والتكنولوجيا.

تساهم "سمارت سيتي"، التي أُطلقت في مارس 2007، في دعم وتطوير اقتصاد الدول التي تقام فيها، ونشر نموذج النموّ الاقتصادي القائم على المعرفة، وخلق العديد من فرص العمل المناسبة، إضافة إلى التسهيلات المتعلّقة بالتكنولوجيا المتطوّرة. وتعمل "سمارت سيتي" على ترويج هذا النموذج لبناء شبكة عالمية من مدن المعرفة القائمة بذاتها، وذلك لتسهيل ودعم أعمال قطاع صناعات المعرفة؛ إذ ستوفّر مشاريع "مدن المعرفة" التي تطوّرها "سمارت سيتي" بُنية أساسية متطوّرة وبيئة أعمال مشجّعة، إلى جانب أنظمة الدعم بهدف تعزيز عمليات نموّ شركات صناعات المعرفة.

وستساهم هذه الشبكة العالمية في تسريع عمليات الربط وإنشاء التحالفات بين مختلف مراكز صناعات المعرفة حول العالم. وستقوم "سمارت سيتي" بتصميم وتطوير وتشغيل كافة المشاريع التابعة لها وفقاً لمعايير "LEED"، البرنامج العالمي الرائد الخاص بالأبنية المستدامة. وستقوم الشركة بتوجيه كافة الاستشاريين العاملين في مشاريعها بأهمية تطبيق هذه المعايير في تصميم وبناء كافة المنشآت التي يشرفون عليها.

"سمارت سيتي مالطا"

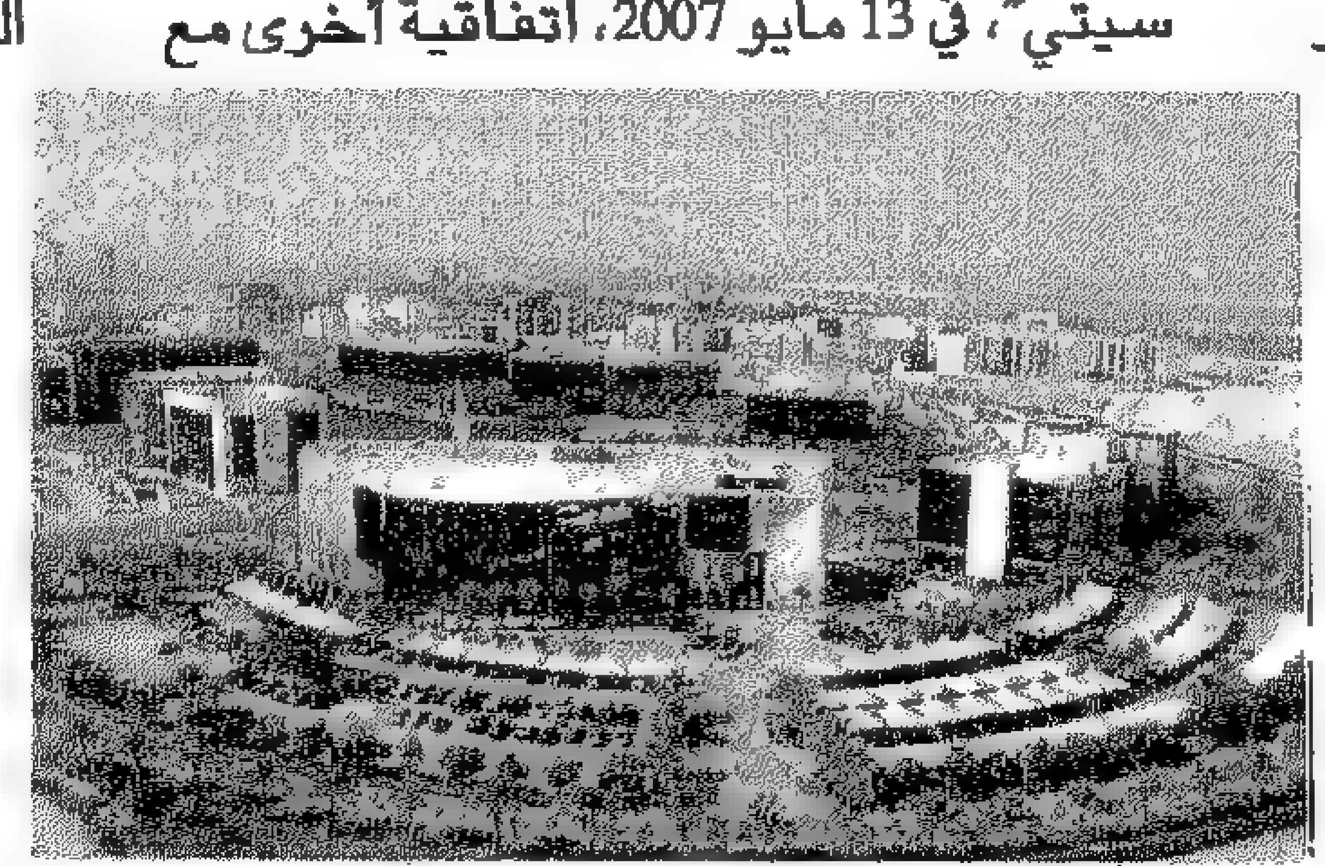
وقامت "سمارت سيتي" في 23 أبريل من العام 2007 بتوقيع اتفاقية مع حكومة مالطا لتطوير "سمارت سيتي مالطا". ووفقاً لبنود الاتفاقية، وافقت حكومة مالطا على توفير أرض تبلغ مساحتها 358 ألف متر مربع لتطوير مجمّع متكامل لصناعات المعرفة. وسيساهم هذا المشروع في تعزيز قطاعات الإنشاءات والضيافة والأعمال البحرية والخدمات وتجارة التجزئة في مالطا. وسيستقطب مشروع "سمارت سيتي مالطا" استثمارات لا تقل عن 300 مليون دولار، ما يجعل منه أكبر مشروع للاستثمار الأجنبي في قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في مالطا. ويمتد المشروع على مساحة 20 ألف متر مربع، ويتوقع أن يساهم في دفع نموّ سوق العمل في مالطا بنسبة 4 في المئة. وفي إطار المشروع سيتمّ تحويل مقاطعة ريكاسولي الصناعية في مالطا إلى مجمّع عالمي المستوى لصناعات المعرفة.

وبحسب أسعار السوق، يتوقّع أن يساهم مشروع "سمارت سيتي مالطا" بنحو 534 مليون يورو من إجمالي الناتج المحلي في مالطا بحلول العام 2014. وفي حال تحققت التوقعات سيصبح المشروع أكبر مساهم منفرد في اقتصاد مالطا يتمّ تأسيسه من خلال استثمار أجنبي مباشر. كما سيساهم المشروع على مدى السنوات الـ8 المقبلة في خلق نحو 5600 فرصة عمل.

ومع انجاز العمل ضمن المشروع، ستتضمّن مقاطعة ريكاسولي سلسلة من المجمّعات المتطوّرة لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات والمؤسسات الإعلامية. كذلك ستتضمن المقاطعة مجمّعات سكنية وسياحية ومرافق ترفيهية ومحلات تجارية ومناطق أنشطة مفتوحة. وستغطي هذه المجمّعات نحو ثلث مساحة المشروع، ما سيحوّل هذه المنطقة الصناعية إلى وجهة جديدة كلياً تتضمن عناصر تصميميّة جذّابة ومساحات خضراء شاسعة.

"سمارت سيتي كوتشي"

وبعد أقل من شهر على توقيعها الاتفاقية مع حكومة مالطا، وقّعت "سمارت سيتي"، في 13 مايو 2007، اتفاقية أخرى مع حكومة ولاية كيرلا الهندية لتأسيس "سمارت سيتي كوتشي". وبذلك ستكون كلّ من المدينتين "سمارت سيتي مالطا" و"سمارت سيتي كوتشي" أول عضوين في شبكة "سمارت سيتي العالمية".



وستمثل "سمارت سيتي كوتشي" إحدى أكبر "مدن المعرفة" في الهند، وتقع في مدينة كوتشي، العاصمة التجارية لولاية كيرلا في جنوب الهند. وسيمتد المشروع على مساحة 11 مليون قدم مربع، وسيساهم في إنشاء البنية الأساسية وبيئة الأعمال الداعمة لشركات صناعات المعرفة، وبشكل خاص شركات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات والإعلام. وستستقطب "سمارت سيتي كوتشي" استثمارات تقدّر بنحو 350 مليون دولار، ويتوقّع أن تبلغ مساحة المباني ضمن المشروع 8,8 ملايين قدم مربع.

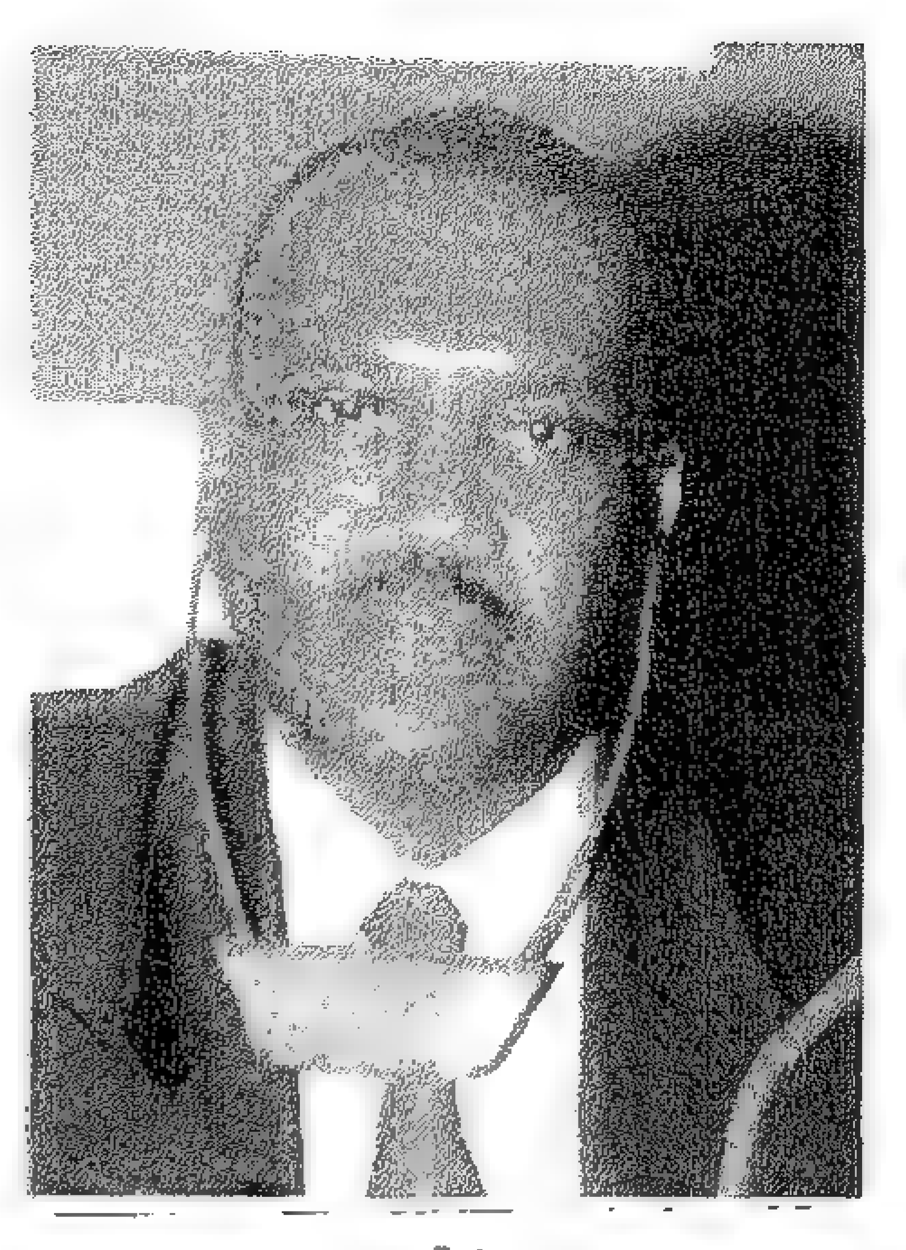
وستخلق "سمارت سيتي كوتشي" أكثر من 90 ألف فرصة عمل جديدة، والعديد من فرص العمل المرتبطة بصناعات المعرفة، كالإدارة، والضيافة، والاستشارات، والبناء، والسياحة، والتجزئة، وعمليات الإمداد والكثير غير ذلك. كما ستعمل "سمارت سيتي كوتشي" على تفعيل علاقاتها مع المجمّعات الأخرى الناجحة مثل "مدنية دبي للإنترنت" و"مدينة دبي للإعلام" بهدف تعزيز اهتمام العلامات التجارية العالمية بالمشاركة في هذه المدينة الذكية.

وإضافة إلى تجهيزها بأرقى المعايير من البُنية الأساسية المتطوّرة بما يتناسب مع احتياجات شركات تكنولوجيا المعلومات والشركات الإعلامية، فإنّ "سمارت سيتي كوتشي" ستقدّم مجموعة من خدمات الأعمال المساندة، بينها، تسهيلات سياحية، وسكنية، وتجارية، وترفيهية. وستجمع التصميمات المعمارية لمشروع "سمارت سيتي كوتشي" بين فن العمارة التقليدي والحديث، وذلك ضمن مخطط تمّ إعداده وفق أرقى مفاهيم التصميم العالمية. ■

توريه: مشتركو النقّال يقتربون من 4 مليارات

قال الأمين العام للإتحاد الدولي للاتصالات حمدون توريه، في بيان وزعه الإتحاد مؤخراً، أن عدد مشتركي النقّال في العالم قد يحقق الـ 4 مليارات مشترك قبل نهاية السنة الحالية.

وكان توريه يتحدث في مؤتمر (Millennium Development Goals) في نيويورك حيث شارك أيضاً في مجموعة ملتقيات الأمم المتحدة للقطاع الخاص (UN Private Sector Forums). وركزت هذه الملتقيات على موضوع أزمة الغذاء العالمية ودور التكنولوجيا في المساعدة على تحقيق الأهداف التنموية.


حمدون توريه

"أتش بي" تستحوذ على EDS

أعلنت "أتش بي" مؤخراً عن إتمام عملية الاستحواذ على شركة EDS المتخصصة في قطاع حلول الشركات والمؤسسات. وبلغت قيمة الصفقة 13,9 مليار دولار. وتسعى "أتش بي" من خلال ذلك إلى تعزيز ريادتها في قطاع الحلول التقنية ومساعدة العملاء على تسريع النمو والتحكم بالمخاطر وتقليل التكاليف.

وتعتبر عملية الاستحواذ على EDS ثاني أكبر عملية في القطاع التكنولوجي، وهي تأتي بعد 7 سنوات من عملية استحواذ "أتش بي" على شركة Compaq. ومع توقيع الاتفاق، قال رئيس مجلس إدارة "أتش بي" ومديرها التنفيذي مارك هيرد: "يجسّد كل من "أتش بي" وEDS شركة رائدة موثوقة ذات باع طويل في مجال الخدمات التقنية، والآن ستقدم الشركتان معاً حلولاً متفوقة تلبي احتياجات العملاء مهما كانت وأينما كانوا من خلال دائرة متكاملة تنافسية من الحلول والابتكارات".

"مايكروسوفت": خالد لوتاه مديراً إقليمياً لتقنية المعلومات


خالد لوتاه

أعلنت "مايكروسوفت الخليج" عن تعيين خالد لوتاه في منصب المدير الإقليمي لتقنية المعلومات. وسيعمل لوتاه كمستشار أول وسيتعاون مع صانعي القرار في القطاعين الحكومي والتقني في المنطقة خصوصاً في شؤون الستراتيجيات الهندسية والتقنية، كما سيشرف أيضاً على المبادرات ذات الصلة بالمسؤولية الاجتماعية لشركة "مايكروسوفت".

انضم لوتاه إلى "مايكروسوفت" قبل أكثر من عام، وشغل مؤخراً منصب مدير القطاع العام في "مايكروسوفت الخليج"، حيث لعب دوراً رئيسياً في تطوير وتعزيز علاقة الشركة مع القطاع الحكومي في العديد من بلدان الخليج.

وبالمناسبة، قال مدير عام "مايكروسوفت الخليج" شربل فاخوري: "نعمل حالياً على تقوية طاقمنا الإداري استعداداً للمرحلة المقبلة من نمو الشركة. وقد أسهمت عوامل عدة، مثل تزايد تحرير القطاعات والاستثمارات الكبيرة في قطاع تقنية المعلومات والاتصالات، في حفز تطوير الشراكات الناجحة عبر المناطق، وبالتالي تعزيز فرص الأعمال. وقد تم إحداث هذا المنصب بهدف دعم جهود الحكومات والمؤسسات الأكاديمية وصانعي القرار، الرامية إلى وضع أسس متينة لتسريع عجلة الإنتاج ودعم نمو الناتج المحلي الإجمالي، بما يعزز قدرة المنطقة على لعب دور فاعل ومؤثر في الاقتصاد العالمي".

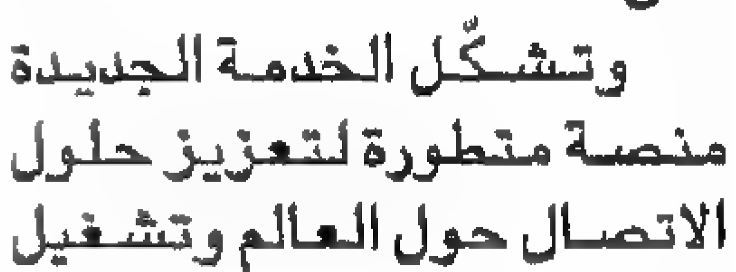
"هواوي" تنفذ أول شبكة (40G WDM) في الصين

أعلنت شركة "هواوي تكنولوجيز" الصينية عن اختيارها من جانب شركة "تشاينا تليكوم" لبناء أول شبكة إرسال (40G WDM) بين منطقتي شنغهاي ووكسي.

وبموجب الاتفاقية، ستزوّد "هواوي" "تشاينا تليكوم" بحلول إرسال عالية القدرة لتلبية الطلب المتزايد على خدمات "البرودباند" Broadband. وتقول "هواوي" أنها تملك القدرة على تزويد أي طرف بالتقنيات الجديدة الخاصة بشبكات (40G WDM)، تماماً كالتي أطلقت مؤخراً في أوروبا وأميركا الشمالية وبعض بلدان آسيا والمحيط الهادئ.

وبمناسبة توقيع الاتفاقية مع "تشاينا تليكوم"، قال رئيس خط منتجات شبكات النقل في "هواوي" كريستيان تشوا: "يسعدنا العمل مع "تشاينا تليكوم" في بناء أول شبكة إرسال (40G WDM) في الصين".

"اتصالات" تطلق خدمة "ئي غلوب انتركونيكت"



كشفت وحدة خدمات المشغلين والمبيعات التابعة لشركة "اتصالات" الإماراتية عن خدمة "ئي غلوب انتركونيكت" خلال مشاركتها في مؤتمر "عالم المشغلين" الذي انعقد مؤخراً في لندن.

وتشكّل الخدمة الجديدة منصة متطورة لتعزيز حلول الاتصال حول العالم وتشغيل المكالمات الصوتية عبر مراكز ارتباط متعددة حول العالم والتابعة للشركة.

علي أميري

عن الخدمة الجديدة، قال نائب الرئيس التنفيذي لوحدة خدمات المشغلين والمبيعات التابعة للشركة **علي أميري**: "تعتبر خدمة "ئي غلوب انتركونيكت" حلاً مثالياً يتيح تشغيل المكالمات الصوتية حول العالم وربط المشغلين ببعضهم، مما يساهم في إتمام الأعمال بسهولة وسرعة تامة عبر شبكة "اتصالات". وتتيح الخدمة التواصل مع مزودي الخدمات عن كثب ومن داخل بلدانهم عبر هذه الحلول السريعة".

الثريا تعتمد نظام فوترة جديد

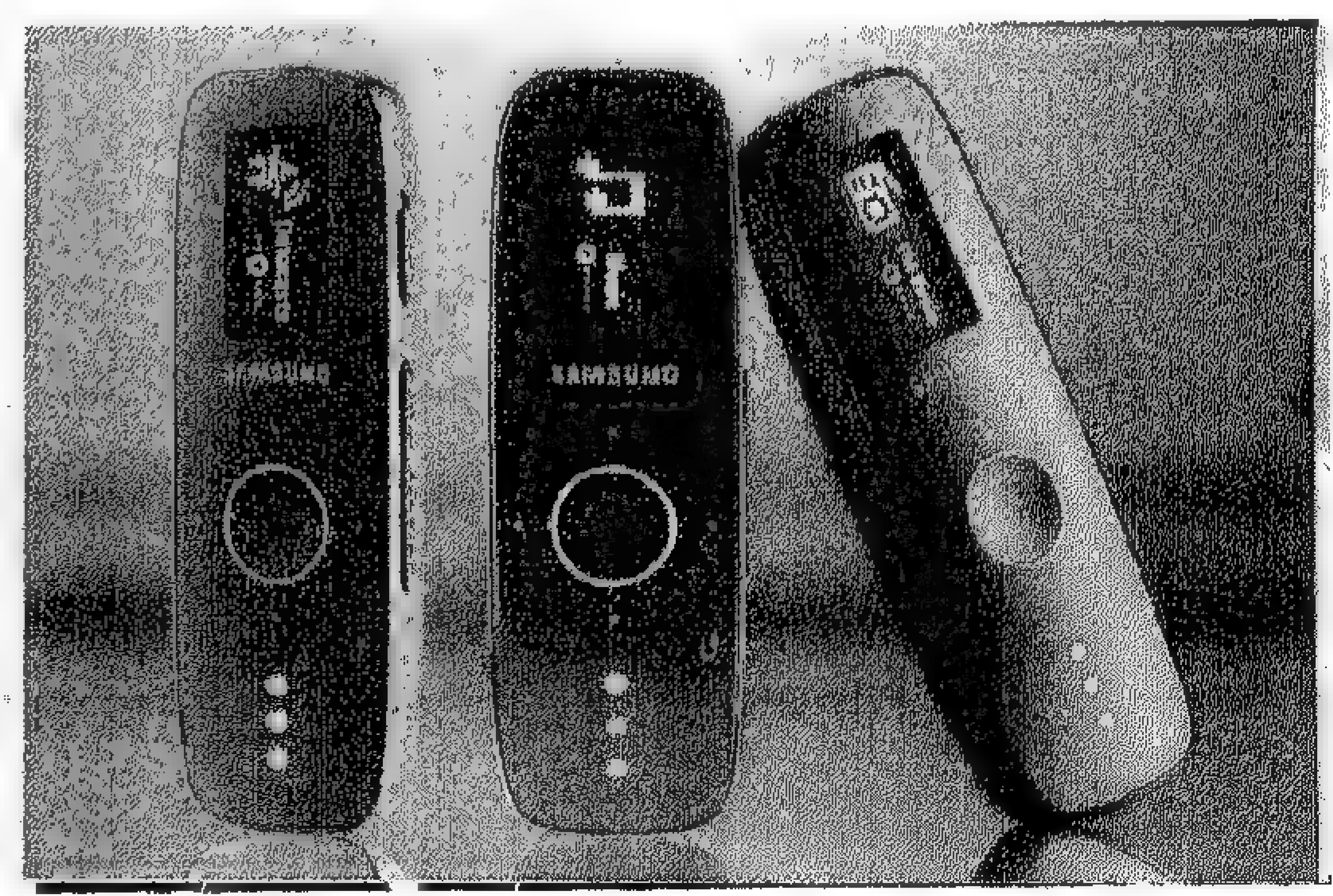


يوسف السيد

دشّنت شركة الثريا للاتصالات، مؤخراً، نظاماً جديداً ومتطوراً لعمليات الفوترة، يتيح لها توحيد عمليات الفوترة للخدمات المدفوعة مسبقاً وتلك المدفوعة لاحقاً في نظام واحد. كذلك يوفر النظام الجديد مرونة في إصدار فواتير محددة حسب الاحتياجات المختلفة للعملاء. ويغطي النظام كل خدمات الثريا في قاعدة بيانات واحدة، وهو ما يعد خطوة مهمة من ناحية دمج مختلف عمليات الفوترة، وبالتالي تسهيل إدارتها بفاعلية أكبر. كذلك يسمح النظام الجديد إضافة منتجات وخدمات جديدة إليه من دون الحاجة لإعادة هيكلته بصورة كبيرة.

وبمناسبة إطلاق النظام، قال الرئيس التنفيذي لشركة الثريا **يوسف السيد**: "إن الفوترة في مجال الخدمات الفضائية النقّالة تعدّ عالماً معقداً لما تتضمنه من مئات الأسواق ومزودي الخدمات ومئات الآلاف من المشتركين بستراتيجيات تسعيرية متنوعة. لذا من الضروري أن يكون لدينا نظام فوترة متقدم وعالي الكفاءة والمرونة يضمن لنا الدعم الفني واللوجيستي للمضي قدماً في خططنا التجارية والتسويقية".

سامسونغ تعرض منتجاتها في "جايتكس"



من منتجات سامسونغ

تعرض "سامسونغ" خلال معرض "جايتكس" أحدث منتجاتها وتقنياتها التي تتيح للمستهلكين الاستفادة من مختلف الأجهزة الرقمية العصرية.

ويقول الرئيس والرئيس التنفيذي لمقرّ "سامسونغ" الرئيسي في الشرق الأوسط وأفريقيا **شيون سوه**: "قاد معرض "جايتكس" عصر الوسائط الرقمية الجديدة، ويزداد دوره ومستواه أهمّية إلى حدّ كبير في القرن الحادي والعشرين. وبالتالي من الطبيعي أن نُطلق في هذا المعرض أحدث مجموعة من المنتجات التي تجهد لجعل حياة المستهلك الرقمي في الشرق الأوسط أسهل".

"أل جي" تعيّن "ديجيتال تكنولوجيز" موزعاً جديداً في لبنان



أحد هواتف "أل جي"

أعلنت شركة "أل جي إلكترونيكس" عن إطلاق مجموعة جديدة من الهواتف النقّالة في السوق اللبنانية، وتعيين شركة "ديجيتال تكنولوجيز" موزعاً محلياً.

وتضيف الشركة: "مع تشكيلة مميزة من الهواتف النقّالة وبفضل خدمات ما بعد البيع الموثوقة، ستزوّد "أل جي" بالتعاون مع "ديجيتال تكنولوجيز" السوق اللبنانية بمجموعة جديدة من الهواتف النقّالة الذكية التي تتّسم بتصاميم جذابة وتقنيات مبتكرة بأسعار تنافسية".



فولسفاغن "تيغوان" صغيرة بمقومات كبيرة

دبي – خطار زيدان

"تيغوان"، مولود جديد انضم مؤخراً إلى عائلة سيارات فولسفاغن من فئة السيارات متعددة الاستخدام الرياضية المدمجة، ليدعم حضور المصنّع الألماني في الأسواق العالمية وأسواق المنطقة في هذه الفئة من السيارات، بعد غياب عنها. علماً أن الطلب على السيارات متعددة الاستخدام الرياضية بدأ يشهد نمواً ملحوظاً، وإقبالاً متنامياً من فئة الشباب والعائلات الصغيرة.

وتجمع "تيغوان"، ما بين جمال التصميم وغنى التجهيزات ورشاقة ومتعة القيادة، إضافة إلى سمعة المصنّع الألماني، ما يؤهلها أن تلاقي مصير شقيقتها الكبرى "طوارق"، والتي تشهد نجاحات كبيرة في الأسواق العالمية وأسواق المنطقة.

لعل أبرز ما يميز سيارة "تيغوان" Tiguan الجديدة هو طاقة الدفع القوية وسرعة التجاوب لمحرك الليترين الذي جهزت به، وهذا بفضل الشاحن الهوائي المتوفّر كتجهيز قياسي على جميع محركاتها. كما جهزت السيارة بنظام مساعدة ركن السيارة Park Assist كتجهيز اختياري، وهو أول نظام مساعدة ركن يُعتمد في سيارات متعددة الاستخدام في العالم. وتسمح هذه الوظيفة بتراجع السيارة أوتوماتيكياً إلى الخلف وركنها بأمان، من دون لمس المقود.

تصميم أنيق ومقصورة رحبة

التصميم الخارجي للسيارة يجمع ما بين الأناقة والشكل الرياضي. يبلغ عرض "تيغوان" 1,81 متر، وارتفاعها 1,67 متر، وطولها 4,43 أمتار. ويشير الشبك بوضوح إلى هوية المصنّع الألماني، وتشكل المصابيح الأمامية وحدة متكاملة مع شبكة المبرد وممتص الصدمات الأمامي، ويلامس غطاء المحرك محيط المصابيح الأمامية.

أما المصابيح الخلفية فقد تمّ تصميمها بأسلوب مشابه لتصميم المصابيح الخلفية لطرازي إيوس وباسات فاريانت، ويمتد الباب الخلفي شديد الانحدار عميقاً داخل ممتص الصدمات ويشكّل جزءاً من التصميم.

ويمكن الاختيار بين مقدمتين مختلفتين في التصميم والتجهيز، Sport & Style والتي تناسب أكثر القيادة على الطرق المعبّدة أو Track & Field للقيادة في المناطق الوعرة. ويختلف الطرازان بدرجة ابتعاد المقدمة عن سطح الأرض (18 درجة للطراز الأول، و28 درجة للطراز الثاني).

وتوفر "تيغوان" بطرازيها Sport & Style و Track & Field وبشكل قياسي سكك تحميل أمتعة فوق السقف يمكنها حمل ما يصل وزنه إلى 100 كلغ من الأمتعة والحقائب، كما يمكن للسيارة سحب مقطورة يصل وزنها الأقصى إلى 2500 كلغ.

وزودت مقصورة الركاب في سيارة "تيغوان" بتجهيزات ومزايا تعزز من رحابتها وتؤمن للركاب الخمسة راحة وأماناً، إضافة إلى الرفاهية في قمة طرازاتها، بفضل المواد الفاخرة المستخدمة في صنع المقصورة والمزايا العملية، التي لا نجدها عادة إلا في السيارات الفاخرة.

محركات TSI من لترين

جهزت "تيغوان" بنظام دفع رباعي مستمر 4MOTION، وبمحرّكات TSI توربو، تتميز بالقوة والعزم والاقتصاد في استهلاك الوقود وانبعاثات أقل لغازات العادم الملوثة للبيئة. وتطرح هذه السيارة في أسواق الشرق الأوسط بخيارين من محركات TSI من أربع أسطوانات، سعة 2 لتر، بقوة 170 حصاناً أو 200 حصان. وجهزت بنظام حقن مباشر للوقود وشحن هوائي. يمكن لمحرك الـ 170 حصاناً التسارع من صفر إلى 100 كلم/ ساعة في 8,2 ثوانٍ، ويدفع بالسيارة لتحقيق سرعة قصوى تبلغ 200 كلم/ ساعة، ويولد عزماً أقصى يصل إلى 280 نيوتن/متر بسرعة دوران تصل إلى 1,800 دورة في الدقيقة. ويستهلك 9,1 لترات في كل 100 كلم.

أما محرك الـ 200 حصان فيمكنه التسارع من صفر إلى 100 كلم/ ساعة خلال 7,6 ثوانٍ فقط، ويسمح للسيارة أن تصل إلى سرعة قصوى تبلغ 211 كلم/ ساعة. عزم الدوران الأقصى يصل إلى 280 نيوتن/ متر ما بين 1700 و 5000 دورة في الدقيقة. ويبلغ معدّل استهلاك هذا المحرك للوقود 9,1 لترات في كل 100 كلم. أما نظام ناقل الحركة يدوي سداسي السرعات، أو أوتوماتيكي سداسي السرعات حسب الطلب.

نظام التعليق الأمامي "McPherson"، أما الخلفي رباعي الوصلات للانسجام مع نظام القيادة المستمرة بالعجلات الأربع الذي يوفره نظام 4MOTION، وقد جهز بمخمّدات ممتصة للصدمات.

ومن أبرز المزايا التقنية لسيارة "تيغوان" الجديدة، مقودها الكهروميكانيكي المعزّز من الجيل الجديد المعاد تطويره بالكامل. ولا تقتصر مزايا هذا النظام على ضمان دقة القيادة فحسب، ولكنها تمتد لتشمل إلغاء أي ارتجاعات للعقبات التي تتجاوزها الإطارات حتى في أصعب ظروف القيادة في المناطق الوعرة. ويعود سبب ذلك بصورة أساسية إلى مسنّن القيادة المصمّم حديثاً.

تمّ تجهيز سيارات تيغوان طراز Track & Field بعجلات قطرها 16 بوصة وبإطارات مقاس 215R16 /65. أما طراز Sport &Style فقد تم تجهيزه قياسياً بعجلات مصنوعة من سبيكة معدنية مقاس 17 بوصة وبإطارات مقاس 215R17 /65.

تتوفر سيارات فولسفاغن "تيغوان" الجديدة بأسعار تتراوح ما بين 90 و120 ألف درهم إماراتي، حسب التجهيزات. ■



مرسيدس- بنز: ارتفاع المبيعات في الشرق الأوسط


الفئة GLK سيتم طرحها في نهاية العام الحالي

أعلنت مرسيدس بنز عن ارتفاع مبيعاتها في الشرق الأوسط في شهر أغسطس الماضي بنسبة 20 في المئة، لتصل إلى 1568 مركبة، مقارنة بـ 1303 في أغسطس 2007.

وذكرت الشركة أن الفئة C حققت نمواً بمبيعاتها بنسبة 30 في المئة، من 375 الى 490 مركبة، فيما ارتفعت مبيعات الفئة E بنسبة 55 في المئة، من 253 الى 393 سيارة. وفي قطاع سيارات السيدان الفاخرة ارتفعت مبيعات الفئة S بنسبة 4 في المئة، إلى 551 سيارة، فيما نمت مبيعات سيارة الدفع الرباعي الفخمة الفئة M بأكثر من 37 في المئة.

والجدير ذكره أن مبيعات مرسيدس بنز تجاوزت في النصف الأول من العام الحالي 10 آلاف وحدة للمرة الأولى على الإطلاق في المنطقة. أما عالمياً فقد ارتفعت مبيعات الشركة بنسبة 5 في المئة منذ بداية العام، حيث تمّ تسليم 857600 مرسيدس بنز، مايباخ، سمارت و"إي أم جي" للعملاء في الأشهر الثمانية الأولى من العام الحالي، مقابل 817600 سيارة في الفترة نفسها من العام 2007.

"فورد" تطرح "فيوجن" متوسطة الحجم

طرحت شركة فورد للسيارات مؤخراً طراز "فيوجن" Fusion متوسط الحجم، لينضم إلى تشكيلة سيارات فورد المتنوعة.

تصنع "فورد" سيارة "فيوجن" في مصانعها في أميركا الشمالية، وقد جهزتها بمحرك ديوراتيك 23 بسعة 2,3 لتر، من 4 اسطوانات، مصنّع من الألمنيوم، بكامات علوية مزدوجة و4 صمامات لكل اسطوانة، وتوقيت كامات متناوب (i-VCT) ونظام تحكم إلكتروني بدواسة الوقود. وتحافظ في الوقت ذاته على معدلات منخفضة لاستهلاك الوقود، وانبعاثات غازية شبه معدومة. وتبلغ قوة المحرك 160 حصاناً، بنظام تعشيق أوتوماتيكي من 5 سرعات. كما جهزت "فيوجن" الجديدة بمكابح قرصية على العجلات الأربع وبنظام منع انغلاق المكابح (ABS).

المقصورة الداخلية في "فيوجن" تتضمن العديد من تجهيزات السلامة المتطورة، مثل نظام السلامة الشخصية من فورد المعزز بنظام الفتح الثنائي للوسائد الهوائية الأمامية لكل من السائق والراكب الجانبي. كما تضمن الوسائد الهوائية الجانبية عند المقعدين الأماميين والستائر الهوائية الجانبية المثبتة على صفي المقاعد حماية فائقة للركاب ضد التصادم الجانبي. ويضمن النظام المتطور لمراقبة ضغط الهواء في العجلات اطمئناناً أكبر للسائق، حيث يقوم بإصدار إشارات تحذيرية تنبه السائق لدى انخفاض الضغط في أي من العجلات.

مدير عام المبيعات والتسويق في فورد الشرق الأوسط **حسين مراد** قال إن اسم فورد يرتبط اليوم بالديناميكية الفائقة والقدرة على التطور السريع، فإلى التصاميم المميزة التي تطرحها "فورد" في الشرق الأوسط، فإن كافة الطرازات تجهز بأرقى المواصفات الداخلية والخارجية، وتمتاز بكونها من بين أفضل المنتجات التي تقدمها "فورد" في أميركا الشمالية وأوروبا.

"بورشه" ترفع حصتها في "فولسفاغن" إلى 35,14 في المئة

أعلنت شركة بورشه الألمانية لصناعة السيارات عن زيادة حصتها في شركة فولسفاغن بنسبة 4,89 في المئة لترتفع إلى 35,14 في المئة. وتضمن هذه الحصة حصول بورشه على سيطرة فعلية على فولسفاغن، والحصول على أغلبية دائمة في الاجتماع السنوي العام للشركة.

وقال المدير التنفيذي ورئيس مجلس إدارة "بورشه" د. ويندلين فيديكنج إن الهدف هو رفع حصة بورشه في فولسفاغن إلى أكثر من 50 في المئة.

وكنتيجة لهيكلية المساهمين الجديدة، يُلزم القانون "بورشه" بتقديم عرض إلزامي رسمي لشراء أسهم شركة "أودي" التابعة لـ"فولسفاغن".

وأشارت "بورشه" أنها ستعرض أقل ثمن يفرضه القانون مقابل أسهم شركة أودي، والذي يبلغ نحو 487 يورو للسهم الواحد. لكن "فولسفاغن" أوضحت أنها لن تقبل بهذا العرض لأسهمها البالغة نسبتها 99,14 في المئة من إجمالي أسهم شركة أودي. هذا يعني أن العرض الإلزامي أصبح لا ينطبق سوى على الأسهم الحرّة التي تمثل 0,86 في المئة من كامل أسهم الشركة، أي ما يعادل نحو 370 الف سهم، علماً أن "بورشه" لا ترغب في الحصول على أسهم شركة أودي خارج العرض الإلزامي.

والجدير ذكره أنه في الثالث من مارس الماضي، أعطى مجلس الرقابة في شركة بورشه الألمانية لصناعة السيارات موافقته على رفع حصة الشركة في "فولسفاغن" إلى أكثر من 50 في المئة، وسيستمر رفع حصة "بورشه" في "فولسفاغن" خلال الأشهر القليلة المقبلة.



"شفروليه" تطرح "ترافيرس" في الشرق الأوسط

أعلنت "شفروليه" أنها ستطلق، في ديسمبر المقبل، سيارة الكروس أوفر ترافيرس Traverse الجديدة بالكامل في أسواق الشرق الأوسط.

جهزت "ترافيرس" بمحرك جديد بنظام الحقن المباشر، من ست اسطوانات V6، بسعة 3,6 لترات، وتعد بتوازن كبير بين الأداء المميز وكفاءة استهلاك الوقود.

وزودت "ترافيرس" بثلاثة صفوف من المقاعد، وتتسع لسبعة أو ثمانية ركاب. وتم تجهيزها بنظام سلامة متكامل للمساعدة على حماية الركاب قبل وخلال وبعد أي حادث تصادم، بما في ذلك نظام الشد المسبق لأحزمة ركاب المقاعد، وست وسائد هوائية.

مدير تسويق سيارات شفروليه الرياضية متعددة الاستعمال في جنرال موتورز الشرق الأوسط كريم كورم اعتبر أن "ترافيرس هي السيارة الملائمة في الوقت الملائم. فهي تتبع المعادلة التي من شأنها استقطاب جيل جديد من عملاء شفروليه من خلال تصميمها الرائع ومميزات رائدة في فئتها، وهي تجمع بين الأداء العالي والتصميم المذهل كميزة إضافية".

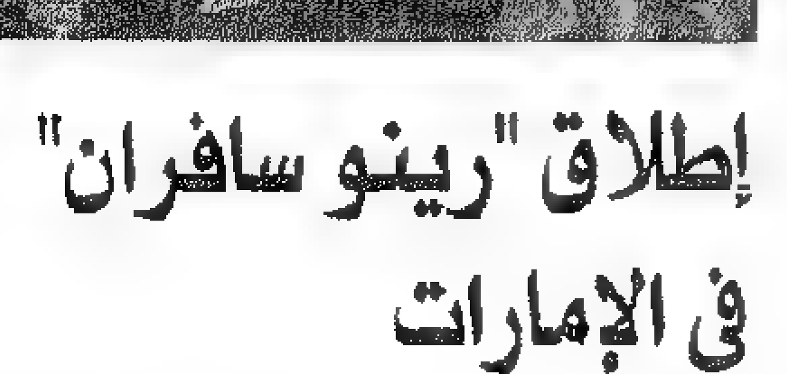
"كيا سول" في الإمارات قريباً

أكدت شركة "كيا" للسيارات عن طرح طراز "سول" المهجن والمخصص لنقل الركاب، في بداية العام المقبل. وستجهز "سول" بخيارين من المحركات، الأول يعمل بالغازولين والثاني يعمل بالديزل مع ناقل حركة يدوي أو أوتوماتيكي.

سعة محرك الغازولين الأكبر لتران، وتصل قوته إلى 142 حصاناً عند مستوى 6 آلاف دورة في الدقيقة، و186 نيوتن/ متر من العزم عند مستوى 4 آلاف دورة في الدقيقة، و ناقل الحركة يدوي من 5 سرعات أو أوتوماتيكي من 4 سرعات.

أما محرك الغازولين الثاني، فسعته 1,6 لتر، ويولد قوة 126 حصاناً عند 6300 دورة في الدقيقة، وعزم دوران يصل إلى 156 نيوتن/ متر عند 4200 دورة في الدقيقة. في حين أن محرك الديزل سعته 1,6 لتر، وقوته 126 حصاناً، وعزمه الأقصى 255 نيوتن/ متر عند 4 آلاف د.د.

ويقول رئيس شركة الماجد للسيارات، قسم "كيا" سمير تايه إن سيارة "كيا سول" هي سيارة ركاب مهجنة جديدة بالكامل، ويتوقع أن تلاقي إقبالاً من العملاء كونها تأتي معززة بعدد من السمات الذكية والمريحة، وتشتمل على مقصورة رحبة للغاية.



إطلاق "رينو سافران" في الإمارات

أعلنت شركة رينو الخليج والشركة العربية للسيارات، وكيل "رينو" في الإمارات، عن إطلاق سيارة "رينو سافران" الجديدة في أسواق الدولة، وهي السيارة الثالثة التي تطلقها رينو في العام 2008 بعد سيارتي "كليو إف 1 تيم" و"آر إس". وعبّر المدير التنفيذي لشركة رينو الخليج محمد بناني عن ثقته في أن تستأثر "رينو الخليج" قريباً بحصة كبيرة في فئة السيارات المتوسطة، بفضل دعم وخبرة "العربية للسيارات"، وجودة منتجات رينو. وأمل أن يتم إطلاق طرازين آخرين في نهاية هذا العام.

من جهته قال الرئيس التنفيذي للشركة العربية للسيارات ميشال عياط إن حجم سوق السيارات في الإمارات وصل في العام 2007 إلى نحو 297 ألف سيارة، بزيادة 24 في المئة عن العام 2006، وتوقع أن تنمو السوق بنسبة 34 في المئة في العام 2008. وقال إن رينو ستتصدر في السنوات المقبلة قائمة مبيعات السيارات الفرنسية في الإمارات، بفضل تشكيلة الطرازات الجديدة الذي سيتم طرحها، إضافة إلى برامج الدعم المقدمة للعملاء، وإلى ستراتيجية التوسع التي تنتهجها الشركة.

و"رينو سافران" الجديدة يتم تصنيعها في كوريا، في مصانع سامسونغ، استناداً الى طراز "إس إم 5" "SM5". وقد جهزت بخيارين من المحركات، الأول من 6 اسطوانات "V6" سعة 2,3 لتر، بقوة 170 حصاناً، عند 6 آلاف دورة في الدقيقة، وعزم أقصى يصل إلى 226 نيوتن/ متر عند 4400 د.د. والثاني من 4 اسطوانات سعة 2 لتر، بقوة 143 حصاناً، عند 6 آلاف دورة في الدقيقة، وبعزم أقصى يصل إلى 196 نيوتن/ متر عند 4800 د.د.

وزودت "سافران" بنظام منع انغلاق المكابح "ABS"، والتوزيع الإلكتروني للمكابح "EBD"، ومساعدة المكابح في الطوارئ "EBA"، ونظام "SSPS" للإحساس بالسرعة، ونظام التحكم الديناميكي بالمركبة "VDC"، إضافة إلى 6 وسائد هوائية. وتضم الخصائص العملية الأخرى نظام "Power Seat"، كما زودت ماسحات الزجاج بجهاز استشعار لسقوط الأمطار، ومصابيح إضاءة زينون التي تعمل أوتوماتيكياً في الأوقات المظلمة، وأجهزة استشعار عند الرجوع للخلف.



EBEL تقدم
Tekton 1911 عيار 245



رئيس EBEL طوماس فان در كالن،
ورئيس "ريال مدريد رامون كالدرون

تقدم دار EBEL ساعة Tekton 1911 بعيار جديد Caliber 245 الذي تمّ تطويره وتجميعه واختباره في ورش العمل La Chaux-de-Fonds الخاصّة بالعلامة، وقد صُمّم خصيصاً لرياضة كرة القدم.

تمتاز الساعة الجديدة بكونها تقيس وقت كلّ من الشوطين في المباراة وتشير أيضاً إلى الوقت الإضافي. كما يمكن قراءة الوقت المنقضي بشكل فائق الوضوح بفضل عدّاد الـ45 دقيقة بحجمه الأكبر من المألوف.

ويأتي طرح الساعة الجديدة في إطار خطة الدار في السنوات الثلاث أو الأربع المقبلة في أن تكون الشريك الرسمي لتحديد الوقت لفريق كرة قدم رائد في كلّ سوق أوروبية. وقد وقع اختيار الدار حتى الآن على كل من فريق "ريال مدريد"، و"بايرن ميونخ"، و"آرسنال"، و"راينجرز" ونادي ليون الأولمبي.

وسيحمل الطراز الجديد الذي سيطرح بكميات محدودة شعار كل نادٍ.

PIAGET تفتتح
Time Gallery في جنيف
وقريباً في هونغ كونغ وشنغهاي

افتتحت دار بياجيه PIAGET معرض "Time Gallery" في شارع الرون في جنيف، مباشرة فوق محلاتها في الموقع نفسه. ويقول الرئيس التنفيذي للعلامة **فيليب ليوبولد- ميتزيغر**: "نحن فخورون جداً بافتتاح هذا المتجر، كما أننا نخطط لافتتاح موقع مماثل في هونغ كونغ في نوفمبر المقبل، وآخر في شنغهاي في العام 2009".

وعن معرض "Time Gallery" قال: "يقع على مساحة 300 متر مربع، منها 150 متراً في الطابق الثاني، حيث يمكن مشاهدة مصممي الساعات وصانعي المجوهرات، وقاعة لكبار الزوار. كما بإمكان زبائننا الاسترخاء وتجربة ساعاتنا ومجوهراتنا، إضافة إلى مشاهدتهم معرضاً لمجموعة من أقدم وأجمل ابتكاراتنا". ويضيف: "كما نسعى لجعل الطابق الثاني من Time Gallery موقعاً حيوياً، مفتوحاً للمعاهد، والجامعات، والسيّاح، والمواطنين، إضافة إلى الزبائن. هذا المعرض الأول يضم فقط جزءاً صغيراً من 700 قطعة من أفضل ابتكاراتنا".

وستعرض "بياجيه" الملفات العائدة لحركاتها الخاصة التي أنتجتها لعلامات أخرى، ما يوفر سجلاً حسياً لشركة أسسها **جورج إدوارد بياجيه** في العام 1874 في قرية La Côte- aux- Fées الجبلية السويسرية والتي تطورت مع شعارها: "القيام دائماً بأفضل من اللازم". ولا تزال حركات بياجيه تنتج حتى تاريخه في القرية نفسها، فيما فرق التصميم والعمل النهائي يعملون في جنيف في شارع Plan-les-Ouates.

ويقول **إيف بياجيه**: "لقد قررت تحويل أعمالنا إلى مجموعة ريشمونت. وأنا راضٍ عن ذلك اليوم. فخلال السنوات العشرين الماضية، شهد موقع إنتاجنا تحسينات جمّة، لقد طورنا حركات جديدة وهناك مراقبة لعمليات التوزيع الخاصة".

ومن بين القطع المعروضة، يمكن مشاهدة "الساعة الخاتم"، المبتكرة في العام 1948 التي كانت وراء شعار بياجيه "طريقة أخرى لقراءة الوقت"، والساعات الذهبية حيث اتخذ في العام 1957 القرار لصناعة ساعات من الذهب ومعادن ثمينة أخرى فقط، باستثناء الساعة الفولاذية Double Split التي لا تزال حقيقة راسخة حتى اليوم. وفي الستينات من القرن الماضي، كان ابتكار أول ميناء مصنوع من المرجان، واللازورد، وعين القطة، إضافة إلى ساعات جاكي أوناسيس الشهيرة في 1967 وساعة "لاسي" الذهبية في السبعينات.

RAYMOND WEIL
تقدم تشكيلة أكسسوارات للرجال

طرحت دار ريمون ويل RAYMOND WEIL تشكيلة من أزرار القمصان المصنوعة من الفولاذ أو الكاربون أو المطلية بالذهب، وقلم حبر ذا رأس كروي.

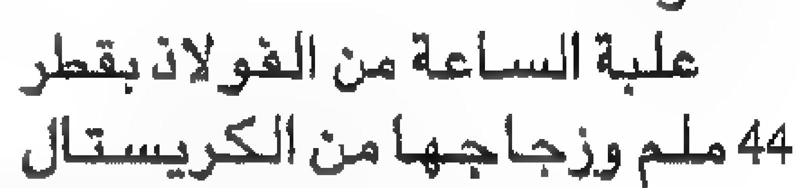
وجاء إطلاق هذه المجموعة من الأكسسوارات الخاصة بالرجال بالتزامن مع طرح مجموعة ساعة Nabucco Cuore Caldo بكمية محدودة، والتي لاقت الاستحسان لدى الزبائن.

وساهمت هذه التشكيلات الجديدة في تشجيع الدار على الاستمرار في ستراتيجيتها الجديدة المتمحورة حول تنويع منتجاتها حيث قدمت مؤخراً مجموعة من الأكسسوارات بكميات غير محدودة في كافة الأسواق. وتحافظ هذه المجموعة الجديدة على الرموز الجمالية للساعة "الشعار" المصنوعة من الكاربون Nabucco Chrono وتعزز رغبة الشركة في جذب الزبائن الشباب المفعمين بالثقة والأنيقين.



GIRARD PERREGAUX
تقدم Sea Hawk Pro 1000 mètres

طـرحـت Girard-Perregaux الإصـدار الجديـد مـن سـاعـة Sea Hawk Pro 1000 métres الـتـي تتميز بمقاومتها للمياه حتى عمق 1000 متر. وتعد الساعة الجديدة أداة مهمة لهواة الغوص، وقد تم طرحها للمرة الأولى في أسواق منطقة الشرق الأوسط بكميات محدودة.



علبة الساعة من الفولاذ بقطر 44 ملم وزجاجها من الكريستال السفيري، وتعمل بحركة Girard-Perregaux، GP033R0 ميكانيكية أوتوماتيكية التعبئة كاليبر 11 1/2 بسرعة 28,800 تردد / الساعة مع طاقة تخزين الوقت مدة 46 ساعة كحد أدنى. تقدم Sea Hawk Pro 1000 métres وظائف الساعات والدقائق والثواني الصغيرة ومؤشر تخزين الوقت والتاريخ. صمم سوارها من المطاط مع مشبك أمان قابل للطي.

Talks للإعلان والعلاقات العامة تطلق أعمالها في عُمان



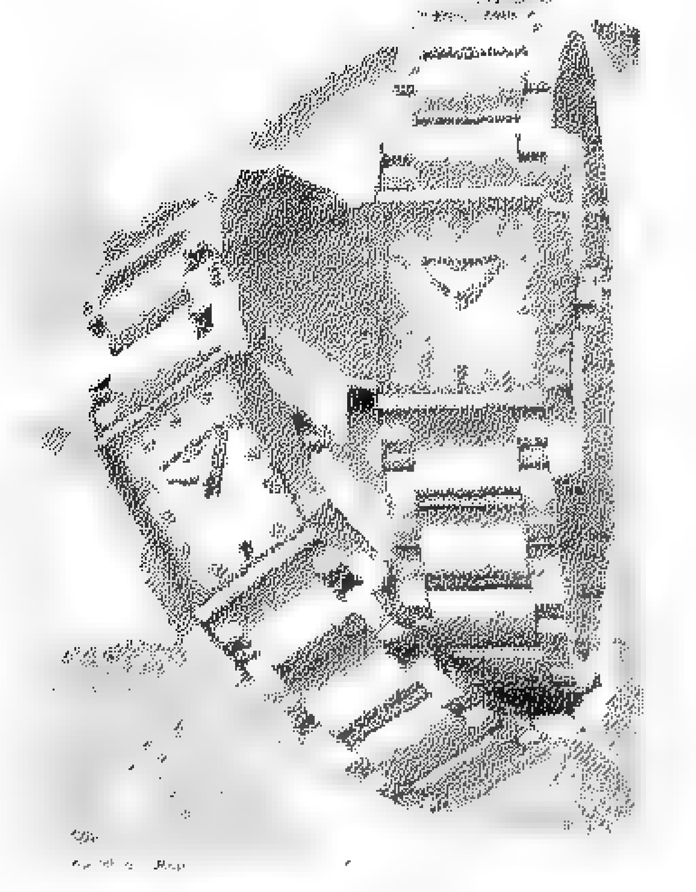
من الاحتفال

أطلقت شركة Talks للإعلان والعلاقات العامة أعمالها في سلطنة عُمان، في حفل حضره حشد من الشخصيات ورجال الأعمال والعاملين في مجال الدعاية والإعلانات.

وستقدم الشركة حلولاً متكاملة في مجال الدعاية، والعلاقات العامة والعلامة التجارية وإدارة الأنشطة الرياضية والمؤتمرات، إضافة إلى ترويج العلامة التجارية عبر الانترنت والاستشارات في مجال التسويق. ويضم فريق Talks حائزين على جوائز عالمية، وأصحاب خبرة تزيد على 50 عاماً في مجال التسويق إقليمياً وعالمياً.

ودعا الرئيس التنفيذي لشركة Talks كريم بو كروم إلى "إدخال الإعلان والعلاقات العامة في صلب مجتمع الأعمال العُماني". وأكد استعداد الشركة "تلبية حاجات قطاعات الأعمال التي هي في تطور مستمر".

BAUME & MERCIER
تطرح Diamant



تأتي ساعة Diamant النسائية الفاخرة من Baume & Mercier فضية اللون ومرصّعة بالماس لتناسب ذوق المرأة العصرية بتصميمها المتطور والأنيق والتي يمكن ارتداؤها في كافة المناسبات.

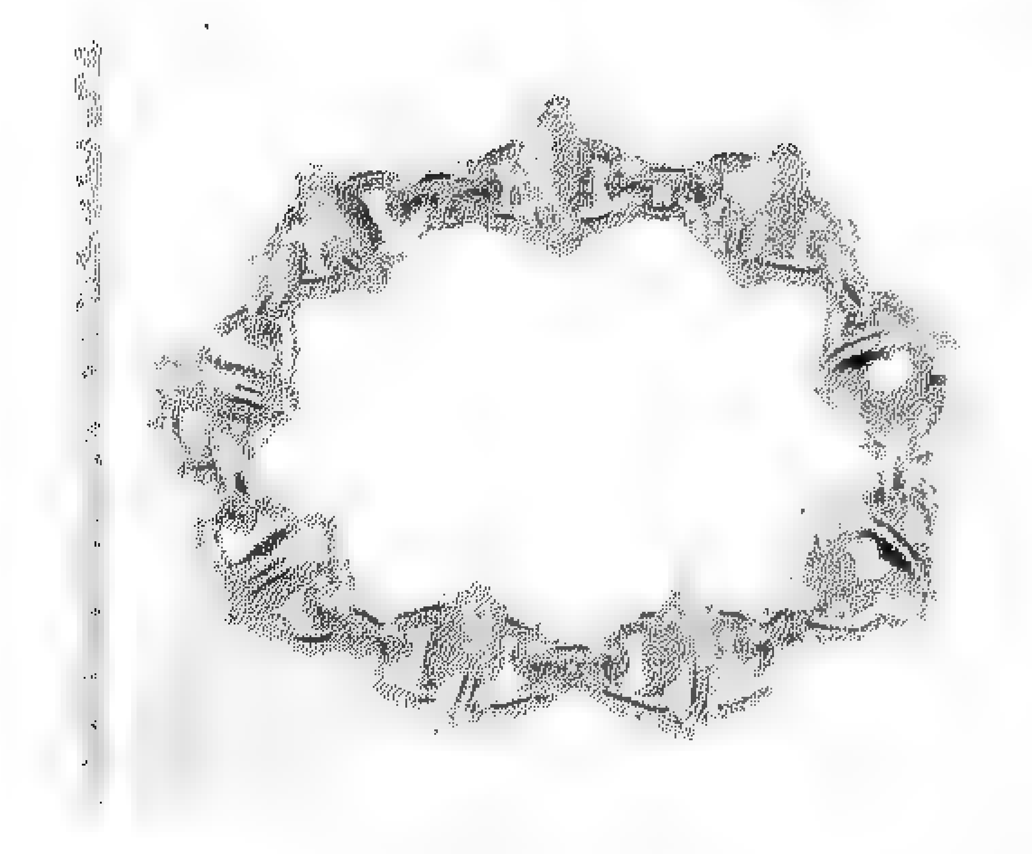
تمتاز الساعة بتصميمها الفريد حيث مؤشرات الساعات من الماس، وقد زين تاجها البيضاوي الشكل أيضاً بحبة من الماس. تتمتع هذه الساعة بقدرة على مقاومة المياه حتى عمق يزيد على 30 متراً.

Neo من Givenchy

عطر جديد من جيفينشي تمتزج فيه رائحة المندارين وليمون البيرغاموت الإيطالي. ويتميز بطبيعته الخشبية ومصدرها خشب الأرز من تكساس، وعشبة الباتشولي من إندونيسيا. وتأتي نفحة الفانيللا التي تدخل في تركيبة العطر لتضفي رونقاً إضافياً عليه.

ويتوفر هذا العطر بعبوتين سعة 50 و100 ملليتر، بالإضافة إلى مستحضر ما بعد الحلاقة سعة 100 ملليتر، وبلسم سعة 100 ملليتر، ومزيل الرائحة المعطّر سعة 75 ملليتراً.

MONTBLANC
تقدم "تشكيلة النجمة"



طرحت "مون بلان" MONTBLANC باقة من المجوهرات الجديدة من الفضة عيار 950 غراماً تحت اسم "تشكيلة النجمة" والمصممة وفقاً لعلامة الشركة، حيث يعد شعار "مون بلان" الفكرة الأساسية التي تم على أساسها تصميم التشكيلة.

وتتألف المجموعة الجديدة الفاخرة من الأساور والقلادات بتصاميم وأحجام متنوعة تتميز بنقاء التصميم واللمعان والسحر. كما تتسم بالرقي وروعة التصميم والمرونة بحيث يمكن ارتداء العقد بطرق مختلفة أو تغيير حجمه، بالإضافة إلى ارتداء قطع من العقد كخاتم بأشكال عديدة.

■ **أنطوان ديكسترا**

عيّنه بنك الخليج الدولي مديراً تنفيذياً ورئيساً لإدارة الاستثمار والخزانة. وشغل ديكسترا سابقاً منصب المدير التنفيذي الأول في مكتب لندن لبنك بير ستيرنز الاستثماري، ورئيس وحدة الأسواق المالية العالمية لبنك أن آي بي كابيتال الاستثماري في هولندا، وهو حائز على درجة الماجستير في الاقتصاد من جامعة ايراسموس في روتردام.

■ **جون بيرسون**



عيّنته شركة "دي أتش أل" في منصب الرئيس التنفيذي لـ "دي أتش أل إكسبرس" في منطقة أوروبا الشرقية والشرق الأوسط وأفريقيا.

يملك **بيرسون** 20 سنة من الخبرة مع "دي أتش أل إكسبرس"، وهو شغل قبل توليه المنصب الجديد، نائب الرئيس التنفيذي للشؤون التجارية.

وكان بدأ عمله مع الشركة في منطقة الشرق الأوسط، وشغل مناصب عدّة في أقسام الشؤون التجارية والمبيعات والتسويق.

■ **تشارلي ميلر**

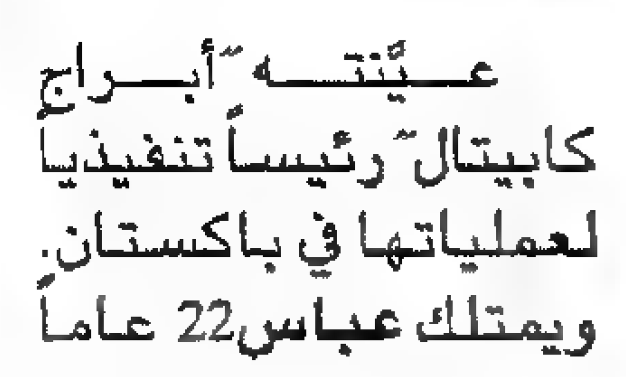


عيّنته شركة بوينغ نائباً لرئيس الاتصالات المؤسسية الدولية. ومن مقرّه في لندن، سيقود **ميلر** (52 عاماً) فريقاً مؤلفاً من مدراء الاتصالات ووكالات العلاقات العامة والموزّعين في أكثر من 30 سوقاً رئيسية، كما سيشرف على نشاطات الاتصالات في الشركة خارج الولايات المتحدة، بما في ذلك العلاقات الإعلامية.

وقبيل انضمامه إلى "بوينغ" في العام 2001، شغل **ميلر** منصب رئيس قطاع الأخبار في شركة "أنظمة الطيران البريطانية" بعد أن أمضى 20 عاماً من العمل في الصحافة؛ وهو يحمل شهادة البكالوريوس في اللغة الفرنسية من جامعة لندن.

■ **أيمن سماوي**

عيّنته الشركة الوطنية للوساطة المالية رئيساً تنفيذياً جديداً لها، ويمتلك **سماوي** خبرة تمتدُّ إلى نحو 20 عاماً في المراكز المالية العالمية. وقبل انضمامه إلى الشركة شغل منصب نائب رئيس شركة "آيكاب" أميركا الشمالية. وأسس مجموعة "برود ريتش" في دولة الإمارات، وكان المؤسّس والمدير التنفيذي لشركة "كابستون غلوبال للطاقة"، كما شغل قبل ذلك منصب نائب رئيس شركة "تولت" في نيويورك.



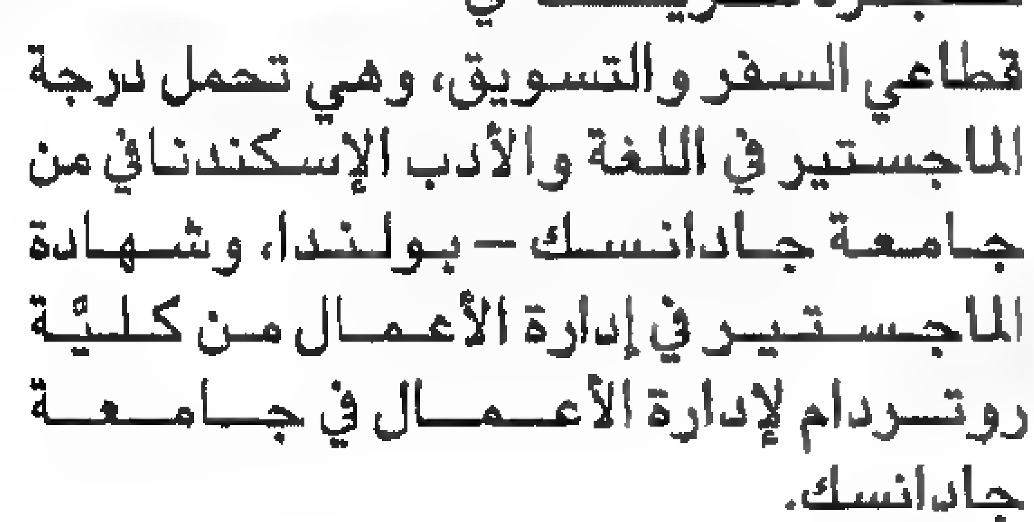
يحمل **سماوي** شهادة في ستراتيجيات الأعمال الإلكترونية، إضافة إلى شهادة بكالوريوس إدارة الأعمال الدولية من جامعة ويسليان تكساس.

■ **فاخر داغستاني**



عيّنته شركة "بوينغ" مديراً للاتصالات المؤسسية والعلاقات الإعلامية في منطقة الشرق الأوسط. وشغل **داغستاني** خلال الأعوام الـ8 الماضية منصب مدير العمليات الإقليمي في شركة "أصداء"، وقبل ذلك عمل لمدة 6 أعوام في شركة "إنترماركتس" للعلاقات العامة؛ كما يتمتّع **داغستاني** بخبرة في مجال الصحافة حيث عمل في "دار الخليج"، وفي تلفزيون الشارقة في الإمارات. وهو يحمل شهادة البكالوريوس في الأدب الإنكليزي من كلية الآداب والعلوم الإنسانية في مدينة حمص بسورية.

■ **سايمون ستامبر**



تمّت ترقيته لمنصب المدير العام الإقليمي لفندقي إنتركونتيننتال أبوظبي وإنتركونتيننتال العين.

يملك **ستامبر** خبرة تزيد على 25 عاماً في إدارة الفنادق، وقد شغل سابقاً منصب المدير العام في فندق "لندن كنسنتون فوروم"، كما شغل منصب المدير العام في كلٍّ من فندق كراون بلازا وهوليداي إن لندن هيثرو، إضافة إلى توليه مسؤوليات إدارية في كلٍّ من فندق "أثنيم إنتركونتيننتال" في أثينا و"سميراميس إنتركونتيننتال" في القاهرة.

■ **فاروق عباس**

عيّنته "أبراج كابيتال" رئيساً تنفيذياً لعملياتها في باكستان. ويمتلك **عباس** 22 عاماً من الخبرة، من ضمنها 13 عاماً في باكستان. وقبل انضمامه إلى الشركة، شغل منصب مدير عام شركة "كوكا كولا" في ماليزيا، كما عمل في شركة "يونيليفر"، وكان بدأ حياته المهنية في الشركة البريطانية المنتجة للمواد الكيميائية "أي سي أي".

■ **وليد إسماعيل**



تمّ تعيينه مديراً لقسم المبيعات والتسويق في فندق سفير هيليوبوليتان – بيروت. وتعود خبرة **إسماعيل** في القطاع الفندقي إلى العام 2001، وشغل مناصب عدّة في فندق شيراتون كورال بيتش – بيروت، في قسم المحاسبة، ثمّ في قسم حجوزات الغرف، وقد تولّى منصب مدير الإيرادات والحجوزات، ثمّ منصب مدير المبيعات.

■ **آنا ليتشاك – تشيبوكويتش**

عيّنتها الخطوط الجوية الإسكندنافية "ساس" مديرة عامة للشركة في دولة الإمارات العربية المتحدة. وتمتلك **ليتشاك** خبرة عريقة في قطاعي السفر والتسويق، وهي تحمل درجة الماجستير في اللغة والأدب الإسكندنافي من جامعة جادانسك – بولندا، وشهادة الماجستير في إدارة الأعمال من كلية روتردام لإدارة الأعمال في جامعة جادانسك.

■ **تامر بزاري**

عيّنته "رسملة" نائباً للرئيس التنفيذي، بعد أن كان يشغل منصب رئيس وحدة الخدمات المصرفية الاستثمارية لديها.

وقبل ذلك، كان **بزاري** مديراً مالياً لـ "رسملة"، إذ انضمّ إليها في العام 2002 قادماً من سوق دبي المالية، الذي عمل فيها




مستشاراً أول للمدير العام؛ ويحمل بزاري درجة البكالوريوس من جامعة مكجيل ودرجة الماجستير من جامعة كونكورديا في كندا.

■ رانيا مطر

أعلنت "أتش بي" عن تعيينها مديرة لمنطقة مصر ودول المشرق العربي لمجموعة الأنظمة الشخصية في الشركة، وهو مركز جديد كلياً بالنسبة إلى "أتش بي" ويهدف إلى تغطية المنطقة بفعالية أكبر.

وتمتلك **مطر** أكثر من 10 سنوات من الخبرة في سوق التكنولوجيا وقنوات التوزيع، منها 6 سنوات في "أتش بي". وقبل توليها المنصب الجديد كانت تترأس قسم الأجهزة الخادمة وحلول التخزين للمؤسسات الكبيرة في "أتش بي" مصر.

■ فينسنت جيل



تمّ تعيينه رئيساً للاستثمارات في شركة "أبوظبي للاستثمار – يو بي أس لمشاريع البُنية التحتية المحدودة".

ويمتلك **جيل** خبرات تتجاوز الـ 20 عاماً في قطاع استثمارات البُنية التحتية. وقبل انضمامه إلى الشركة، ترأس أعمال وحدة إدارة أصول البُنية التحتية في بنك "يو بي أس" لمناطق أوروبا والشرق الأوسط؛ وهو يشغل حالياً عضوية المجلس المراقب في شركة "ساوب مايكر".

■ إتش. إس. بايك



عيّنته شركة "أل جي إلكترونيكس" رئيساً جديداً لعملياتها في الخليج.

وعمل **بايك** في الشركة بما يزيد على 18 عاماً في التخطيط المؤسسي، والاستثمار والتسويق الخارجي. ومن بين إنجازاته قيادته لنقل العلامة التجارية من "زينيث" إلى "أل جي" في سوق أميركا الشمالية.

وهو يحمل درجة الماجستير في إدارة الأعمال من جامعة "غولدن جيت" – الولايات المتحدة.

■ أنديرس بروكنيس



أعلنت شركة Audi أودي الشرق الأوسط عن تعيينه مديراً عاماً لمبيعاتها.

وكان **بروكنيس**، سويدي الجنسية، التحق بـ"أودي الشرق الأوسط" بصفة كبير مديري المنتجات والأسعار العام 2006، واستطاع أن يبني خبرات واسعة في أسواق المنطقة، إضافة إلى خبرته في المقرّ الرئيسي لـ"أودي".

■ توماس أ. ستيوارت

عيّنته "بوز أند كومباني" مديراً رئيسياً لقسم التسويق والمعرفة فيها. وشغل **ستيوارت** مؤخراً منصب رئيس التحرير والمدير الإداري لمجلة "هارفارد بيزنس ريفيو للأعمال". تخرّج **ستيوارت** من جامعة هارفارد بعلامة ممتاز مع درجة شرف، ويحمل شهادة دكتوراه فخرية في العلوم من كلية كاس للأعمال من جامعة سيتي في لندن.

تعيينات جديدة في "طيران الإمارات"

أعلنت "طيران الإمارات" عن تعيينات جديدة في عملياتها التجارية في عدد من المناطق المختلفة من العالم، وذلك على الشكل الآتي:

■ نبيل سلطان


نبيل سلطان

تمّ تعيينه في منصب نائب رئيس أولاً للعمليات التجارية في أوروبا، وكان **سلطان** التحق بالعمل مع "طيران الإمارات" العام 1990، بعد عام واحد من حصوله على درجة البكالوريوس في علوم الكمبيوتر وأنظمة المعلومات من جامعة بورتلاند في ولاية أوريغون الأميركية.

وأشرف خلال الأعوام الـ 16 الماضية على إدارة العمليات التجارية في عدد من أهمّ محطات الناقلة الإماراتية، بما في ذلك دولة الإمارات العربية المتحدة والمملكة المتحدة والهند.

■ عدنان كاظم


عدنان كاظم

تمّ تعيينه نائب رئيس أولاً للعمليات التجارية لمنطقة الخليج والشرق الأوسط وإيران. وانضم **كاظم** إلى "طيران الإمارات" في العام 1992 ضمن برنامج التدريب الإداري، وشغل مناصب عدّة.

وفي موقعه الجديد، يتولّى مسؤولية الإشراف على 13 محطة، بما فيها: الكويت، مسقط، البحرين، قطر، بيروت، صنعاء وطهران، إضافة إلى دولة الإمارات العربية المتحدة.

■ سالم عبيد الله


سالم عبيد الله

تمّ تعيينه نائب رئيس أولاً للعمليات التجارية لمنطقة أفريقيا وغرب آسيا والمحيط الهندي. وبذلك، توسّعت مهام **عبيد الله** لتشمل أفريقيا، بعد أن كان مسؤولاً عن منطقة غرب آسيا والمحيط الهندي.

وكان **عبيد الله** بدأ عمله مع "طيران الإمارات" في العام 1992 ضمن برنامج التدريب الإداري، وشغل مناصب متعددة. وفي موقعه الجديد، يتولّى **عبيد الله** مسؤولية الإشراف على 28 محطة، تشمل: موريشيوس، سيشل، كيب تاون، الدار البيضاء والخرطوم.

Offices and Representatives

Al-Iktissad Wal-Aamal Offices

LEBANON (head office)

Minkara Center, Mme Curie St.
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT
TEL: + 961 1 780200 - 353577
FAX: + 961 1 780206 - 354952
E-mail: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA

RIYADH
P.O.BOX: 5157 RIYADH 11422
Al Olaya str., Al Nemr Center (B),
3rd Flr., Office # 302
TEL: + 966 1 293 2769
FAX: + 966 1 293 1837

JEDDAH
Adham Trade Center, Al Madinah Rd
1st Flr, Office # 105
TEL & FAX: + 966 2 651 9465
+ 966 2 614 1855

U.A.E. (Regional office)

P.O.BOX: 55034 DEIRA - DUBAI
TEL: + 971 4 294 1441
FAX: + 971 4 294 1035
E-MAIL: iktissad@iktissad.com

KUWAIT

P.O.BOX: 22955
SAFAT 13090 KUWAIT
TEL: + 965 2409552
MOBILE: + 965 7835590
FAX: + 965 2409553

QATAR

office # 16 ,Bin Towar center,
TV roundabout, Doha, Qatar
P.O.BOX: 747 Doha-Qatar
TEL: + 974 4877442
FAX: + 974 4873196
Mobile: + 9745112279
E-MAIL: raed.chehaib@iktissad.com

TURKEY

I. E. MURAT EFE
EMLAK BANKASI BLOKLARI C-4
NO. 15 34330 1. LEVENT - ISTANBUL
TURKEY
TEL: + 90 212 281 31 69
FAX: + 90 212 281 31 66
E-MAIL: turkey@iktissad.com

International Media Representatives

FRANCE

MRS. VICTORIA TOWNSEND
85 AVE. CHARLES DE GAULLE
92200 NEUILLY SUR SEINE
FRANCE
TEL: + 33 1 40883574
FAX: + 33 1 40883574
Email: vt22@wanadoo.fr

JAPAN

SHINANO INT'L
AKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107
JAPAN
TEL: + 813 35846420
FAX: + 813 35055628

MALAYSIA

Shallie Cheng
Publicitas International Sdn Bhd
S105, 2nd Floor, Centrepoint,
Lebuh Bandar Utama, Bandar Utama,
47800 Petaling Jaya, Selangor,
Malaysia.
Mobile Phone: + 6012 287 3092
TEL: + 603 7729 6923
FAX: + 603 7729 7115
Email: scheng@publicitas.com

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
KRASNOKHOLMSKAYA NABEREZHNAJA
DOM 11/15, APP. 132
109172 MOSCOW,
RUSSIAN FEDERATION
TEL: + 7 495 911 2762, 912 1346
FAX: + 7 495 912 1260, 261 1367

SOUTH KOREA

BISCOMRM 521, MIDOPA BLDG.
145, DANGJU-DONG
CHONGNO-GU, SEOUL 110-071
KOREA
1916 SEOUL, 110-619 KOREA
TEL: + 82-2 739 7841
FAX: + 82-2 732 3662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10,
SUISSE
TEL: + 21 654 40 00
FAX: + 21 654 40 04

UNITED KINGDOM

TONY BEESTON
POWERS INTERNATIONAL LTD
GORDON HOUSE
GREENCOAT PLACE
LONDON SW1P 1PH
TEL: + 44 207 592 8325
FAX: + 44 207 592 8326
E-MAIL: tbeeston@publicitas.com

U.S.A, CANADA, PUERTO RICO

AD/MARKET INTERNATIONAL
136 EAST 36TH ST.
NEW YORK, NY 10016
TEL: + 1 212 213 8408
FAX: + 1 212 779 9651
E-MAIL: info@admarketintl.com
WEBSITE: admarketintl.com

THE MARCOM BUILDING
105 WOODROW AVE.
SOUTHPORT, CT 06490
TEL: + 1 203 319 1000
FAX: + 1 203 319 1004

Advertisers' Index